



# **L'INDUSTRIE CANADIENNE DE LA TRADUCTION**

## ***STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT DES RESSOURCES HUMAINES ET D'EXPORTATION***

**Rapport final du Comité sectoriel de l'industrie canadienne de la traduction**



## TABLE DES MATIÈRES

	<b>PAGE</b>
AVANT-PROPOS.....	1
REMERCIEMENTS.....	3
Membres du Comité sectoriel de l'industrie canadienne de la traduction .....	4
Membres non votants du Comité .....	6
Observateurs.....	6
Gestion et secrétariat.....	7
INTRODUCTION.....	8
1 LE PROFIL DE L'INDUSTRIE CANADIENNE.....	12
1.1 Les professions.....	12
1.2 Les tendances de l'emploi.....	13
1.3 Les cabinets et les travailleurs autonomes .....	16
1.3.1 Le marché canadien.....	16
1.3.2 Les ressources humaines.....	25
1.3.3 Les technologies .....	28
1.3.4 Particularités régionales.....	29
1.4 Quelques paramètres de la demande de traduction.....	31
1.4.1 Les acheteurs de services de traduction : surtout de grands organismes ou entreprises .....	31
1.4.2 Les services internes de traduction : pour très grandes entreprises surtout .....	33
1.5 Le secteur des outils d'aide à la traduction et de la traduction automatique.....	34
1.5.1 Profil.....	34
1.5.2 La recherche et le développement.....	38
1.6 Les infrastructures de formation et de perfectionnement.....	39
1.6.1 La formation universitaire .....	39
1.6.2 Les associations professionnelles et le perfectionnement .....	43
2 L'INDUSTRIE MONDIALE DE LA TRADUCTION .....	45
2.1 La « consommation » et l'impartition de services de traduction humaine dans le monde .....	45
2.2 La localisation.....	48
2.3 Les outils d'aide à la traduction et la traduction automatique.....	50
2.4 Les fournisseurs américains.....	52
2.5 Les fournisseurs européens .....	55
2.6 Les stratégies des grands cabinets .....	57
3 LE POSITIONNEMENT DE L'INDUSTRIE CANADIENNE DE LA TRADUCTION.....	61
3.1 Tendances au niveau des produits et services .....	61
3.2 Tendances au niveau des technologies.....	63
3.3 Tendances au niveau des compétences.....	64
3.4 Synthèse des forces, faiblesses, opportunités, menaces de l'industrie canadienne de la traduction .....	65
4 LES STRATÉGIES DE MARCHÉ .....	70
4.1 Les principaux critères d'une industrie canadienne forte.....	70
4.2 Renforcer le positionnement de l'industrie canadienne sur le marché intérieur.....	71
4.3 Développer les marchés d'exportation.....	84
5 LES STRATÉGIES DE RESSOURCES HUMAINES.....	92
5.1 Les besoins en ressources humaines.....	92
5.1.1 État de la situation.....	92
5.1.2 Les perspectives d'emploi .....	95

5.1.3	Les compétences requises .....	96
5.2	La dotation en ressources humaines .....	98
5.2.1	État de la situation.....	98
5.2.2	Évolution des programmes et contraintes de développement .....	99
5.2.3	Les compétences offertes .....	100
5.2.4	Le perfectionnement .....	101
5.3	Les stratégies de ressources humaines.....	102
5.4	Plan de mise en œuvre .....	110
6	CONCLUSION .....	111

**ANNEXE 1 : BIBLIOGRAPHIE**

**ANNEXE 2 : PLAN DE MISE EN ŒUVRE**

## LISTE DES TABLEAUX

	<b>PAGE</b>
Tableau 1 - Évolution du nombre de traducteurs au Canada 1985-1995 .....	14
Tableau 2 - Revenus moyens nets des traducteurs à temps plein au Canada 1990-1995 .....	15
Tableau 3 - Revenus moyens nets des hommes et femmes traducteurs travaillant à temps plein au Canada 1990-1995.....	16
Tableau 4 - Nombre de cabinets par province canadienne .....	17
Tableau 5 - Évaluation du marché canadien des services de traduction en 1997 .....	18
Tableau 6 - Proportion des revenus gagnés dans l'industrie selon les combinaisons linguistiques .....	23
Tableau 7 - Proportion des revenus gagnés dans l'industrie selon les marchés desservis.....	24
Tableau 8 - Principales entreprises canadiennes de produits ou de recherche informatiques en traduction .....	36
Tableau 9 - Répartition du nombre de traducteurs dans le monde en 1998.....	46
Tableau 10 - Répartition du chiffre d'affaires de l'industrie de la traduction aux États-Unis selon la taille des cabinets ou agences .....	52
Tableau 11 - Principaux fournisseurs aux États-Unis .....	53
Tableau 12 - Principaux fournisseurs en Europe.....	56

## **AVANT-PROPOS**

Nous sommes fiers de présenter le rapport final du Comité sectoriel de l'industrie canadienne de la traduction. Ce rapport est le fruit de deux ans de travaux auxquels ont participé des représentants non seulement des traducteurs, terminologues et interprètes, mais aussi des établissements d'enseignement supérieur, des gestionnaires de services linguistiques et des concepteurs et distributeurs d'outils d'aide à la traduction ou de traduction automatique — sans oublier les observateurs de divers gouvernements. C'était la première fois que des intervenants aussi variés se retrouvaient autour de la même table pour discuter des questions touchant l'avenir du secteur de la traduction au Canada.

Un deuxième aspect original des travaux du Comité est d'avoir mis l'accent sur la traduction en tant que secteur d'activité économique. Après avoir lutté pour la reconnaissance professionnelle, les traducteurs, terminologues et interprètes doivent maintenant se percevoir et se promouvoir comme une industrie. D'autres professions ont dû réaliser le même virage, en grande partie à cause de la mondialisation. Ce phénomène général revêt une dimension particulière dans l'industrie de la traduction. D'abord, la pratique de la traduction a toujours été axée au Canada sur les deux langues officielles, alors que la tendance mondiale est au multilinguisme. Ensuite, la traduction devient de plus en plus un maillon dans la chaîne de gestion des documents. Notons enfin que le problème de la relève se fait particulièrement sentir dans le secteur de la traduction à cause du vieillissement des effectifs, combiné à la forte augmentation de la demande et au fait que ce secteur d'activité est relativement mal connu et peu valorisé au Canada.

Face à toutes ces questions, le rapport final du Comité s'efforce, à partir d'un état des lieux aussi fidèle que possible, de tracer les voies que pourrait suivre à l'avenir l'industrie de la traduction au Canada.

Le Canada ne manque pas d'atouts pour exploiter à son profit les possibilités offertes par les nouvelles tendances : il peut tabler sur une longue expérience, une tradition de qualité et une solide organisation professionnelle pour exploiter le potentiel considérable que présentent le secteur de la traduction et les activités connexes face à la croissance exponentielle des communications entraînée par la mondialisation des échanges et l'Internet.

Loin d'être l'aboutissement d'un processus, le dépôt de ce rapport est l'amorce d'une évolution que, nous l'espérons, le Comité aura contribué à catalyser. Il appartient à tous les intervenants de l'industrie canadienne de la traduction de donner suite à ce rapport s'ils veulent que le Canada reste aux avant-postes de la traduction dans le monde au lieu d'être relégué au rang de marché régional.

Le 30 septembre 1999.

Bruce Knowlden,  
Coprésident

Gilles Gamas,  
Coprésident

## REMERCIEMENTS

Tous les membres du Comité, dont la liste figure à la page suivante, ont travaillé bénévolement. Nous tenons à souligner la contribution des personnes ou entités suivantes, qui, en dehors du Comité, ont contribué aux travaux ainsi qu'à la traduction ou à la production des divers rapports :

- les participants aux forums de discussion et aux audiences publiques (Moncton, Montréal, Ottawa, Toronto, Vancouver)
- les secrétariats des associations professionnelles provinciales et du Conseil des traducteurs et interprètes du Canada
- le Bureau de la traduction (Travaux publics et Services gouvernementaux Canada)
- Juricom inc.
- Les services linguistiques HSN
- Lexi-tech International
- Société Gamma Inc.
- Mary Baker
- Martin Clifford
- Victor Loewen
- Paula MacLeod
- Jason Oettel
- Zonia Keywan.

Nous tenons à remercier Guy Rodrigue, Gilles Roy et Jean-Daniel Brisson, ainsi que toute l'équipe de Mallette Maheu Arthur Andersen, qui ont collaboré avec le Comité en tant qu'experts-conseils.

**Des remerciements tout particuliers doivent être adressés à Développement des ressources humaines Canada, qui a cofinancé avec l'industrie les travaux du Comité, et à Industrie Canada, qui a pris l'initiative de lancer le processus.**

## **Membres du Comité sectoriel de l'industrie canadienne de la traduction**

### **Bélanger, Gilles**

Département de linguistique et de traduction  
Université de Montréal  
Montréal (Québec)

### **Bélanger, Nycole**

Chef des services linguistiques  
Glaxo Wellcome Inc.  
Saint-Laurent (Québec)

### **Boucher, Johanne**

Présidente  
Association des conseils en gestion linguistique (ACGL)  
Montréal (Québec)

### **Burgers, Hendrik**

Président  
Les services linguistiques HSN  
Gloucester (Ontario)

### **Cohen, Betty**

Ordre des traducteurs et interprètes agréés du Québec (OTIAQ)  
Montréal (Québec)

### **Desjardins, Louis**

Gérant des ventes  
Alis Technologies inc.  
Montréal (Québec)

### **Doyle-Rodrigue, Jocelyne**

Lexi-tech International et Translex  
Ottawa (Ontario)  
Première coprésidente du Comité

### **Fernbach, Nicole**

Présidente  
JURICOM Inc.  
Montréal (Québec)

### **Forth, Steven**

Président  
DNA Media Services Inc.  
Vancouver (Colombie-Britannique)

**Frenette, Raymond**

Trius et Trans-médica  
Premier coprésident du Comité  
Montréal (Québec)

**Gamas, Gilles**

Président  
Société Gamma Inc.  
Ottawa (Ontario)  
Coprésident du Comité

**Grimaila, Annette**

Vice-présidente  
John Chandioux Experts-conseils inc.  
Montréal (Québec)

**Knowlden, Bruce**

Président  
Ordre des traducteurs et interprètes agréés du Québec (OTIAQ)  
Montréal (Québec)  
Coprésident du Comité

**Larrue, Joël**

Association des traducteurs et des interprètes de l'Ontario (ATIO)  
Hull (Québec)

**MacRae, Arthur**

Président  
Conseil des traducteurs et interprètes du Canada (CTIC)  
Ottawa (Ontario)

**Mareschal, Geneviève**

Université d'Ottawa  
École de traduction et d'interprétation  
Ottawa (Ontario)  
Secrétaire du Comité

**McLaughlin, Yvonne**

Présidente  
Société de traduction McLaughlin Ltée  
Fredericton (Nouveau-Brunswick)

**Richaud, Claude**

Président  
Société canadienne de traduction assistée (SOCATRA)  
Montréal (Québec)

**Rousseau, Larry**

Premier vice-président  
Lexi-tech International  
Ottawa (Ontario)

**Sabourin, Pascal**

Président

Association des traducteurs et des interprètes de l'Ontario (ATIO)  
Sudbury (Ontario)

**Selhi, Taous**

Bureau des interprètes professionnels  
Montréal (Québec)

**Soublières, Jean-Pierre**

Président

Alis Technologies Inc.  
Montréal (Québec)

***Membres non votants du Comité sectoriel de l'industrie canadienne de la traduction***

**Kennedy, Francine**

Vice-présidente, Exploitation

Bureau de la traduction

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Hull (Québec)

**Vadeboncoeur, Louis**

Vice-président, Services à la clientèle

Bureau de la traduction

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada

**Hull (Québec)**

***Observateurs***

**Cormier, Hélène**

Direction générale des programmes d'appui aux langues officielles  
Patrimoine Canada

**Coriveau, Origène**

Secteur des services et des grands projets  
Industrie Canada

**Krymalowski, Morris**

Secteur des services et des grands projets  
Industrie Canada

**Lagha, Mustapha**

Conseiller en développement industriel  
Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie  
Gouvernement du Québec

**LeBouthillier, Paul**

Chargé de projet  
Développement économique, Tourisme et Culture  
Gouvernement du Nouveau-Brunswick

**Nadon, Luc**

Analyste principal  
Études sectorielles  
Développement des ressources humaines Canada

**Ouellette, Raymonde**

Conseillère en développement technologique  
Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie  
Gouvernement du Québec

**Rossignol, Guy**

Chargé de projet  
Développement économique, Tourisme et Culture  
Gouvernement du Nouveau-Brunswick

***Gestion et secrétariat***

**Lacroix, Carole**

Gestionnaire de projet (pour une partie du projet)  
Bureau de la traduction  
Travaux publics et Services gouvernementaux du Canada

**LeBouthillier, Caroline**

Adjointe administrative  
Comité sectoriel de l'industrie canadienne de la traduction

**Manson, Aline**

Gestionnaire de projet (pour une partie du projet)  
Bureau de la traduction  
Travaux publics et Services gouvernementaux du Canada

## INTRODUCTION

Bien que la traduction se pratique officiellement au Canada depuis 1867, elle n'a vraiment commencé à s'organiser qu'en 1934 avec la création du Bureau de la traduction<sup>1</sup>. La traduction a réellement pris son envol avec l'adoption en 1969 au Canada de la *Loi sur les langues officielles* et, en 1977, de la *Charte de la langue française* du Québec.

La *Loi sur les langues officielles* fait du Canada l'un des rares pays au monde à consacrer, dans sa Constitution, des droits égaux aux deux langues officielles : le français et l'anglais. Concrètement, cela signifie notamment que les débats parlementaires doivent être pourvus de services d'interprétation; que les comptes rendus des débats dans une langue doivent être traduits dans l'autre; que tous les actes législatifs, les archives, les décrets et règlements doivent être tenus et publiés dans les deux langues officielles; que l'anglais et le français sont les langues officielles des tribunaux; que les communications de toute institution fédérale avec le public peuvent se faire dans l'une ou l'autre des langues officielles, tout comme les prestations de services des organismes fédéraux. C'est le Conseil du Trésor qui est chargé de l'élaboration et de la coordination des principes et des programmes fédéraux d'application de la loi dans les institutions fédérales, à l'exception du Sénat, de la Chambre des communes et de la Bibliothèque du Parlement.

Pour sa part, la *Charte de la langue française* consacre le français comme langue officielle du Québec. Elle reconnaît le français comme la langue normale et habituelle du travail, de l'enseignement, des communications, du commerce et des affaires. Au gouvernement du Québec, c'est la langue de la législation et de la justice (les projets de loi sont toutefois publiés dans les deux langues et toute personne peut employer l'anglais ou le français dans toutes les affaires dont sont saisis les tribunaux du Québec), la langue de l'administration, la langue des organismes publics. Dans le milieu du travail, toutes les communications des employeurs aux employés, les conventions collectives,

---

<sup>1</sup> Le Bureau de la traduction, qui relève de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, dessert principalement le gouvernement fédéral. Il compte parmi sa clientèle le Parlement du Canada, plus de 130 organisations du gouvernement canadien ainsi que des administrations provinciales, territoriales et municipales du Canada et certains organismes internationaux.

les sentences arbitrales, doivent être en français. En affaires, toute inscription sur un produit, son contenant et son emballage doit être en français, de même que tout catalogue, dépliant ou annuaire commercial. Les contrats et les documents destinés à la formation des employés doivent être en français. Enfin, toute entreprise employant cent personnes ou plus doit obtenir un certificat de francisation de l'Office de la langue française du Québec, sans quoi elle doit engager un processus systématique de francisation.

Il n'en fallait pas plus pour donner naissance à une industrie florissante de la traduction et de l'interprétation, non seulement au Québec, mais partout au Canada. C'est aussi au début des années 1970 que les premiers diplômés universitaires en traduction au Canada ont fait leur entrée sur le marché. Toutefois, ce n'est qu'au début des années 80 que les premiers grands cabinets de traduction ont réellement pris de l'expansion. Les professionnels canadiens ont, au fil des ans, acquis et perfectionné un savoir-faire unique dans la traduction des langues officielles. Aujourd'hui, le Canada a une excellente réputation internationale dans le domaine de la traduction, de la terminologie et de l'interprétation, non seulement pour son niveau de compétence mais aussi pour ses produits terminologiques, ses outils d'aide à la traduction et sa base de recherche dans les universités. Les traducteurs, terminologues et interprètes canadiens se sont dotés d'un réseau complet de structures professionnelles qui régissent les accréditations, les codes de déontologie et une infrastructure de formation étendue.

L'industrie de la traduction comprend en fait cinq secteurs : la traduction, la terminologie, l'interprétation, les outils d'aide à la traduction et la traduction automatique.

L'industrie de la traduction fait partie du secteur des communications, qui est en forte croissance. On parle d'un marché mondial qui croît de 15 à 25 % par année et qui dépassera les 7 milliards de dollars en l'an 2000. Cette industrie est en pleine mutation. La mondialisation des marchés et le développement de nouveaux outils technologiques en modifient les structures d'organisation et changent graduellement les modes de travail. Bien que l'industrie soit encore constituée de centaines de petites entreprises et de milliers de travailleurs autonomes, on assiste depuis quelques années à la formation de puissants groupes internationaux qui s'organisent afin de profiter des nouvelles perspectives de marché qui s'ouvrent un peu partout sur différents continents. Malgré

cela, il s'agit d'une industrie relativement peu connue, tant au Canada qu'ailleurs dans le monde. Ce passage d'une activité professionnelle méconnue à une industrie organisée et structurée ayant ses propres règles de fonctionnement est au cœur des discussions. La traduction devient une activité économique dont le rôle positif dans la génération de ventes, de revenus et d'emplois par les entreprises canadiennes prend une importance croissante. La qualité de la traduction devient un facteur de compétitivité.

C'est dans ce contexte évolutif qu'une étude systématique de l'industrie de la traduction au Canada a été entreprise, grâce à l'initiative d'Industrie Canada et à l'appui financier de Développement des ressources humaines Canada. Un Comité sectoriel de l'industrie canadienne de la traduction a été constitué en société sans but lucratif et s'est donné la mission d'analyser la situation actuelle et d'élaborer une stratégie pour favoriser la croissance de ce secteur économique. Ce comité est composé de représentants des associations professionnelles, des cabinets de traduction, des grandes entreprises, des universités, de fournisseurs de logiciels d'aide à la traduction et d'observateurs des gouvernements fédéral et provinciaux.

Les objectifs de l'étude sont triples :

- élaborer, pour chaque secteur de l'industrie de la traduction, un profil des fournisseurs canadiens de services, de leurs clientèles et de l'évolution de la demande;
- élaborer des stratégies et les grandes lignes de plans de mise en œuvre afin de renforcer l'industrie canadienne et de développer les marchés d'exportation;
- élaborer des stratégies de développement et les grandes lignes d'un plan de mise en œuvre en matière de ressources humaines.

Pour ce faire, la méthodologie retenue prévoyait notamment :

- une recherche descriptive en coupe instantanée (envoi de questionnaires semi-structurés à la population totale ou à des échantillons représentatifs de chacun des secteurs de l'industrie); au total, 283 cabinets et travailleurs autonomes, 225 entreprises clientes et 13 entreprises d'outils d'aide à la traduction et de traduction automatique ont répondu aux questionnaires;

- des entrevues en profondeur auprès de 14 des principaux cabinets de traduction, de terminologie et d'interprétation au Canada;
- des entrevues personnelles auprès des représentants de onze institutions de formation universitaire en traduction;
- cinq groupes de discussion avec des représentants choisis de l'industrie à Moncton, Montréal, Ottawa et Vancouver;
- une consultation privée auprès de M<sup>me</sup> Rose Lockwood, sommité mondiale dans l'industrie de la traduction;
- cinq audiences publiques (à Moncton, Montréal, Ottawa, Toronto, et Vancouver) auxquelles ont participé 166 représentants de l'industrie
- la prise en compte de deux études sur les perspectives internationales de l'industrie de la traduction : *The Global Translation Market*, Equipe Consortium Ltd. (Grande-Bretagne) et *Language Translation: World Market Overview, Current Developments and Competitive Assessment*, Allied Business Intelligence Inc. (États-Unis);
- des enquêtes téléphoniques diverses au Canada, aux États-Unis et en Europe;
- des données statistiques et des recherches via Internet.

La présente étude a permis de recueillir une quantité énorme d'informations qui ont fait l'objet de rapports distincts. Un rapport résumé de ces différentes études sectorielles a été réalisé et est maintenant disponible sur le site Web du Comité sectoriel de l'industrie canadienne de la traduction, à <http://www.industrietraduction.ca>. Nous n'avons retenu dans le présent rapport que les informations directement pertinentes à l'élaboration de stratégies de marché et de ressources humaines.

Dans les cas où cela s'applique, le terme « traducteur » englobe les professions de traducteur, de terminologue et d'interprète.

# 1 LE PROFIL DE L'INDUSTRIE CANADIENNE

## 1.1 Les professions

Les principaux acteurs de l'industrie de la traduction dont il sera question tout au long de ce document sont des professionnels que les associations professionnelles provinciales du Canada<sup>2</sup> définissent comme suit<sup>3</sup> :

Le **traducteur** est un spécialiste de la communication écrite qui transpose un texte d'une langue dans une autre, en transmettant le plus fidèlement possible le message qu'il contient.

Le **terminologue** est un spécialiste de la communication qui établit la terminologie propre à une sphère d'activité. À partir de documents ou d'une banque de données, il peut répertorier les termes propres au domaine étudié, les définir et en chercher les équivalents dans une autre langue, définir les termes en usage dans une entreprise et les uniformiser.

L'**interprète de conférence** est un spécialiste de la communication orale qui assure des services d'interprétation simultanée (transmission d'un message pendant qu'il est énoncé, par le truchement d'un équipement électronique) ou consécutive (traduction orale après chaque intervention) lors de congrès, de réunions, de conférences, etc.

L'**interprète judiciaire** est un spécialiste de la communication orale qui assure des services d'interprétation devant des cours de justice ou des tribunaux administratifs. Il

---

<sup>2</sup> ATIA (Association des traducteurs et interprètes de l'Alberta), ATIM (Association des traducteurs et interprètes du Manitoba), ATINE (Association des traducteurs et interprètes de la Nouvelle-Écosse), ATIO (Association des traducteurs et interprètes de l'Ontario), ATIS (Association des traducteurs et interprètes de la Saskatchewan), CTINB (Corporation des traducteurs, traductrices, terminologues et interprètes du Nouveau-Brunswick), ITSNWT (Interpreters/Translators Society of Northwest Territories), NKT (Nunattinni Katujjigatigiit Tusaajinut – Nunavut Translators and Interpreters Association), OTIAQ (Ordre des traducteurs et interprètes agréés du Québec), SITY (Society of Interpreters and Translators of Yukon) et STIBC (Society of Translators and Interpreters of British Columbia), chapeautés par le CTIC (Conseil des traducteurs et interprètes du Canada).

<sup>3</sup> D'après le texte du répertoire de l'OTIAQ.

interprète tantôt en mode consécutif lorsqu'il doit traduire de vive voix le témoignage d'une personne convoquée pour déposer devant le tribunal, tantôt en mode simultané lorsqu'il doit traduire, en se servant d'un équipement électronique, l'intégralité des débats pour l'une des parties en présence.

À cela s'ajoute une troisième catégorie d'interprètes qui fait l'objet d'une demande croissante, mais qui n'est pas encore réglementée par les associations : l'interprète dit « communautaire ». Il s'agit d'un professionnel ou paraprofessionnel qui assure des services d'interprétation entre une langue étrangère ou une langue autochtone et les langues officielles.

Comme nous le verrons un peu plus loin, d'autres professionnels gravitent de plus en plus dans l'univers traditionnel des traducteurs, terminologues et interprètes. Les informaticiens, les ingénieurs, les designers graphiques et les gestionnaires de projets jouent maintenant un rôle non négligeable dans l'industrie.

## **1.2 Les tendances de l'emploi**

Selon Statistique Canada, le nombre de personnes ayant déclaré tirer un revenu de la traduction est passé de 7 450 en 1985 à 9 780 en 1990 et à 11 790 en 1995. Il s'agit d'une augmentation de près de 5 % par année, en moyenne. Peu de professions au Canada ont connu une croissance aussi forte. Le Québec domine avec 5 325 traducteurs, suivi de l'Ontario avec 4 155. Ensemble, les deux provinces représentent 80 % des traducteurs et interprètes du pays. Sur le plan local, c'est Montréal qui compte le plus de traducteurs au Canada avec 3 400 professionnels en 1995, suivi d'Ottawa-Hull avec 2 180, Toronto avec 2 025 et Vancouver avec 600. Ensemble, ces quatre agglomérations regroupent également 70 % des traducteurs au Canada.

Le nombre de traducteurs à temps plein a augmenté sensiblement en valeur absolue entre 1985 et 1990 (de 3 575 à 4 655), mais beaucoup moins rapidement de 1990 à 1995 (de 4 655 à 5 020). Toutefois, leur proportion du nombre total de traducteurs a diminué considérablement, passant de 48 % à 42,6 %.

Ce sont les traducteurs à temps partiel qui ont vu leur nombre croître encore plus rapidement passant de 3 875 en 1985 à 5 125 en 1990 et à 6 770 en 1995. Les traducteurs à temps partiel représentent donc 67 % de la croissance totale du nombre de traducteurs de 1985 à 1995.

**Tableau 1 - Évolution du nombre de traducteurs au Canada  
1985-1995**

Traducteurs	1985		1995		Part de la Croissance totale
	Nombre	%	Nombre	%	
À temps plein	3 575	48,0	5 020	42,6	33,3
À temps partiel	3 875	52,0	6 770	57,4	66,7
<b>Total</b>	<b>7 450</b>	<b>100,0</b>	<b>11 790</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Source : Statistique Canada, publ. n° 93-332 et produits du recensement 1996 sur CD-ROM.

Cette situation peut s'expliquer de diverses façons : la récession de 1990-1991 et la période de rationalisation qui a suivi ont forcé beaucoup d'entreprises et d'organismes à éliminer des postes de traducteurs à plein temps. Bon nombre d'entre eux sont devenus travailleurs autonomes, sans toutefois vivre entièrement de leur profession. Pendant la même période, plusieurs cabinets ont aussi opté pour la formule plus souple des travailleurs autonomes de façon à diminuer leurs frais directs, avec les mêmes conséquences. Par ailleurs, un grand nombre de traducteurs et d'interprètes communautaires ont joint les rangs de l'industrie. Or dans ce domaine d'activité, le travail à temps partiel est beaucoup plus fréquent.

En 1995, le revenu moyen d'un traducteur (salarié ou travailleur autonome) travaillant à plein temps était de 40 570 \$ au Canada, soit une baisse de 3,6 % par rapport à 1990. Dans le cas du travailleur autonome, il s'agit d'un revenu net, c'est-à-dire après déduction de ses dépenses d'exploitation. Le traducteur à plein temps a donc vu son niveau de vie diminuer de façon appréciable au cours des cinq dernières années. Pour sa part, le revenu moyen d'un traducteur à temps partiel était de 17 000 \$ en 1995. Sur le plan régional et local, certains écarts se manifestent, comme en témoigne le tableau suivant :

**Tableau 2 - Revenus moyens nets des traducteurs à temps plein au Canada  
1990-1995  
(en dollars de 1995)**

<b>Région</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>
Québec	41 691	42 193
Montréal	38 989	39 726
Ontario	44 548	41 514
Ottawa-Hull	49 780	48 970
Toronto	43 195	35 903
Colombie-Britannique	38 302	26 035
Vancouver	38 984	26 086
<b>Canada</b>	<b>42 100</b>	<b>40 570</b>

**Source** : Statistique Canada, produits du recensement 1996 sur CD-ROM.

Les données concernant les revenus des traducteurs de la Colombie-Britannique et de Vancouver doivent être analysées avec circonspection puisque la marge d'erreur se situe à  $\pm 15\%$  en raison du faible nombre de répondants. La situation à Toronto peut s'expliquer de diverses façons : des traducteurs expérimentés ont quitté leur emploi et ont été remplacés par des traducteurs plus jeunes et moins coûteux; des traducteurs expérimentés ont perdu leur emploi et en ont accepté un autre à un salaire moindre.

Les femmes sont plus nombreuses que les hommes dans cette profession. En 1995, elles étaient 7 775 au Canada, soit 65,9 % du nombre total de traducteurs. Bien que majoritaires dans la profession, les femmes travaillant à temps plein dans cette industrie gagnent moins que leurs confrères masculins dans la même situation. Le revenu moyen des hommes travaillant à temps plein était de 43 601 \$ en 1995 comparativement à 38 813 \$ pour les femmes. Cependant, l'écart entre le revenu moyen des hommes et celui des femmes se referme : il est passé de 18,7 % en 1985 à 11 % en 1995.

**Tableau 3 - Revenus moyens nets des hommes et femmes traducteurs  
travaillant à temps plein au Canada  
1990-1995  
(en dollars de 1995)**

Région	1990		1995	
	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes
Québec	45 942	39 025	44 852	40 675
Montréal	40 802	38 079	39 242	39 932
Ontario	49 047	42 042	45 103	39 317
Ottawa-Hull	53 329	47 185	52 706	45 685
Toronto	49 588	39 560	35 520	36 136
<b>Canada</b>	<b>46 214</b>	<b>39 712</b>	<b>43 601</b>	<b>38 813</b>

**Nota** : Les données sont incomplètes pour les autres provinces.

**Source** : Statistique Canada, produits du recensement 1996 sur CD-ROM.

En conclusion, la profession de traducteur, terminologue et interprète a donc connu une forte expansion dans la décennie 1985-1995, mais surtout pendant la première partie de la décennie. Dans la deuxième partie de la décennie, c'est le nombre de traducteurs à temps partiel qui a considérablement augmenté. Le revenu moyen a baissé par rapport à 1990 et celui des femmes est inférieur à celui des hommes, bien que l'écart ait diminué de façon sensible.

### **1.3 Les cabinets et les travailleurs autonomes**

#### **1.3.1 Le marché canadien**

Nous estimons le marché canadien de la traduction à environ 450 millions de dollars, en excluant la valeur de la traduction effectuée par les services internes des entreprises et des organismes canadiens. Ce marché est desservi par plus de 800 cabinets et 4 500 travailleurs autonomes. Les cabinets sont concentrés dans une proportion de 85 % au Québec et en Ontario, comme l'indique le tableau suivant :

**Tableau 4 - Nombre de cabinets par province canadienne**

	<b>Nombre de cabinets</b>	<b>%</b>
Québec	382	48
Ontario	296	37
Colombie-Britannique	52	6
Nouveau-Brunswick	19	2
Manitoba	18	2
Nouvelle-Écosse	14	2
Alberta	10	1
Terre-Neuve	6	< 1
Saskatchewan	4	< 1
Île-du-Prince-Édouard	2	< 1
Territoires du Nord-Ouest	1	< 1
<b>Total</b>	<b>804</b>	<b>100</b>

**Source :** Le Comité sectoriel de l'industrie canadienne de la traduction, *Enquête auprès des fournisseurs*, 1998.

Le chiffre d'affaires des cabinets a été évalué à près de 230 millions de dollars, dont 31 % est effectué en sous-traitance (voir le tableau 5). Les cabinets emploient environ 7 200 personnes (4 635 professionnels et 2 575 employés dans des fonctions connexes). Le chiffre d'affaires des travailleurs autonomes est estimé à 219 millions de dollars. De son côté, le Bureau de la traduction a un chiffre d'affaires de 72 millions de dollars, dont 42 % est confié à la sous-traitance. Au printemps 1998, il employait 600 professionnels et 220 employés dans des fonctions connexes. Si l'on tient compte du secteur œuvrant pour le Parlement et du secteur de la terminologie, l'effectif total se chiffrait, au printemps 1998, à 1 200 personnes.

Les services internes de traduction sont considérés ici comme un marché captif de la demande et ne sont donc pas considérés dans l'évaluation de l'offre de l'industrie des services de traduction. Toutefois, on peut estimer le nombre de traducteurs travaillant dans des services internes à environ 2 000 au Canada.

**Tableau 5 - Évaluation du marché canadien des services de traduction en 1997**

	Nombre de cabinets	Nombre d'employés	Chiffre d'affaires (millions \$)
Travailleurs autonomes à temps partiel		1 350	27,0
Travailleurs autonomes à temps plein		3 150	192,0
Petits cabinets facturant moins de 150 000 \$	385	1 540	39,0
Cabinets moyens facturant de 150 à 500 000 \$	385	4 620	135,0
Grands cabinets facturant plus de 500 000 \$	34	1 050	55,0
<b>Offre totale estimée</b>	<b>804</b>	<b>11 710</b>	<b>448,0</b>
Bureau de la traduction (Fonds renouvelable) <sup>(1)</sup>		820	72,0
Moins la sous-traitance (double comptage)			(77,0) <sup>(2)</sup>
<b>Total</b>		<b>12 530<sup>(3)</sup></b>	<b>443,0</b>

(1) Fonds renouvelable : « Autorisation continue et permanente, donnée par le Parlement, d'effectuer des paiements à même le Trésor, au titre du fonds de roulement, d'acquisition du capital et du financement temporaire de déficits de fonctionnement accumulés ». Source : TERMIUM®, la banque de données linguistiques du Gouvernement du Canada, 1999.

(2) Les cabinets et le Bureau de la traduction tirent respectivement 31 et 42 % de leurs revenus de la sous-traitance, valeurs déjà comptabilisées chez les travailleurs autonomes. Nous laissons toutefois aux cabinets et au Bureau leur marge bénéficiaire, évaluée respectivement à 22,5 et 25 %.  
 $(229 \text{ M } \$ \times 0,31 \times 0,775) + (72 \text{ M } \$ \times 0,42 \times 0,75) = 77 \text{ M } \$$ .

(3) Le nombre d'employés chez les cabinets et le Bureau de la traduction comprend 5 230 professionnels et 2 800 employés dans des fonctions connexes.

**Source** : Le Comité sectoriel de l'industrie canadienne de la traduction, *Résumé des rapports sectoriels*, 1999.

La demande canadienne est composée à 80 % de traduction et 10 % d'interprétation, le reste étant composé de divers services linguistiques comme la terminologie, la révision de textes, la rédaction, etc. Selon notre enquête, 75 % des cabinets canadiens ne font que de la traduction, 23 % offrent des services de traduction et d'interprétation et 2 % se spécialisent uniquement en interprétation.

Les perspectives de croissance du marché canadien de la traduction sont excellentes si l'on en croit les cabinets et travailleurs autonomes. Le taux de croissance annuel prévu varie entre 5 % et 10 % selon les interlocuteurs.

### **Une industrie peu connue et peu valorisée**

L'industrie canadienne de la traduction, ses technologies et ses difficultés sont peu connues de la clientèle. Le caractère professionnel du traducteur agréé n'est pas non plus valorisé. La traduction est souvent perçue comme un coût qu'il faut réduire au minimum. Elle est requise à la fin d'un processus et les délais de réalisation sont serrés. Si un traducteur professionnel n'est pas disponible, on cherche quelqu'un d'autre. Le marché parallèle devient alors une alternative attrayante : une personne bilingue peut sûrement traduire. Par ailleurs, les traducteurs ne sont pas tous doués pour le marketing et aucune association d'affaires n'existe pour faire la promotion de leurs services. Enfin, les entreprises doivent être davantage sensibilisées à l'importance de la traduction dans le succès d'un produit ou d'un service.

### **Une industrie qui gravite autour du secteur public**

La demande directe du secteur public est importante dans le marché total canadien. Nous l'évaluons à environ 165 millions de dollars, soit plus de 35 % du marché total. Le gouvernement fédéral à lui seul représente entre 100 et 120 millions de dollars de ce marché, sans compter la traduction interne faite par les ministères eux-mêmes ni celle incluse dans les projets d'acquisition de biens et services (par exemple, la traduction effectuée dans le cadre du projet de construction des frégates). Même la demande du secteur privé est influencée par l'environnement légal canadien (la *Loi sur les langues officielles* et la *Charte de la langue française*). Cette situation, combinée à la faible densité industrielle au Canada, explique l'importance de la demande du secteur public dans la demande totale de traduction au pays.

Jusqu'en 1995, le Bureau de la traduction du Canada assumait seul la responsabilité de répondre aux besoins de traduction des divers ministères fédéraux. Il faisait appel à des sous-traitants — cabinets et travailleurs autonomes — pour l'appuyer dans sa tâche. Depuis ce temps, il est devenu un organisme de service spécial (O.S.S.), c'est-à-dire qu'il offre maintenant des services de traduction optionnels, les ministères étant libres de faire directement appel au secteur privé. Bien que demeurant au sein du gouvernement, le Bureau doit dorénavant faire ses frais.

Avec un chiffre d'affaires de 72 millions de dollars et plus de 800 employés (si l'on exclut les secteurs œuvrant pour le Parlement et pour la terminologie), le Bureau répond actuellement à 60 % de la demande du gouvernement fédéral; il en réalise lui-même 58 % et en sous-traite 42 %.

### **Une industrie morcelée**

L'industrie canadienne de la traduction se caractérise par un grand nombre de travailleurs autonomes et de petites entreprises, avec très peu d'entreprises d'envergure internationale. Selon notre enquête, plus de 80 % des cabinets canadiens ont un chiffre d'affaires inférieur à 500 000 \$. À peine une trentaine d'entreprises dépassent ce niveau au Canada. La moyenne du chiffre d'affaires de l'ensemble des cabinets est inférieure à 300 000 \$ par année. Cette situation n'est pas différente de ce que l'on retrouve ailleurs dans le monde. Aux États-Unis par exemple, il existe 2 700 cabinets sur un total de 3 000 qui font moins de 500 000 \$ de chiffre d'affaires par année et l'on estime le nombre de travailleurs autonomes à plus de 40 000. Cependant, la proportion de cabinets dont le chiffre d'affaires est supérieur à 500 000 \$ y est deux fois plus élevée qu'au Canada et l'on y retrouve plusieurs entreprises d'envergure internationale, dont certaines dépassant le cap des 100 millions de dollars de chiffre d'affaires.

### **Une rentabilité et une capitalisation insuffisantes**

La rentabilité peut se définir différemment selon que l'on s'adresse à un travailleur autonome ou à un cabinet privé. Pour le travailleur autonome, la rentabilité peut se résumer à la capacité de faire année après année un revenu (net de dépenses) égal ou supérieur à celui qu'il ferait comme salarié dans la même profession compte tenu d'un nombre d'heures travaillées équivalent. Ce revenu doit rémunérer le risque qu'il encourt et servir de réserve pour des investissements futurs. Pour un cabinet privé, la rentabilité se mesure, comme pour toute autre entreprise, par le rendement sur l'investissement (profit net/avoir des actionnaires). Puisque les ressources humaines (salaires et avantages sociaux) représentent le coût le plus important de l'état des revenus et dépenses, la marge bénéficiaire brute (revenus totaux moins le coût des ressources humaines) constitue l'indicateur par excellence.

Sur cette base, tant les travailleurs autonomes que les cabinets souffrent depuis quelques années d'une rentabilité insuffisante. De fait, l'industrie ne s'est pas encore relevée des effets de la récession de 1990-1991. Jusqu'alors rentable, l'industrie traverse depuis une période d'ajustement difficile. La marge bénéficiaire brute se situe entre 20 et 25 % et le bénéfice net ne dépasse guère 5 % des honoraires bruts. Après avoir connu une période faste dans les années 80, l'industrie a dû vivre des changements importants dans la décennie 90. Les coupes budgétaires des gouvernements, la réduction des dépenses du secteur privé, la rationalisation des effectifs qui a accru le nombre de travailleurs autonomes sur le marché, les tarifs à la baisse, ont entraîné une forte diminution de la rentabilité des cabinets, surtout chez les plus grands (500 000 \$ et plus de chiffre d'affaires). Certains parlent de marges bénéficiaires brutes qui ont chuté de 25 %.

Dans l'industrie des services professionnels, la marge bénéficiaire cible est de 50 %, c'est-à-dire que le revenu par professionnel doit égaler deux fois le salaire.

On se souviendra que la croissance du nombre de traducteurs sur le marché entre 1985 et 1995 (selon Statistique Canada) provenait dans deux cas sur trois des travailleurs autonomes. Notre enquête révèle effectivement que 56 % de tous les travailleurs autonomes au pays exercent à ce titre depuis 1990 seulement.

Cette hausse du nombre de traducteurs dans un marché qui stagne ou diminue a créé des pressions énormes sur les prix. De façon générale, les travailleurs autonomes et les cabinets ne sont pas en concurrence, car ils répondent à des besoins différents. Les travailleurs autonomes répondent à des besoins spécifiques, de petite envergure et ponctuels. Les cabinets visent les volumes élevés et répondent souvent à des échéances très courtes. Les travailleurs autonomes doivent d'abord assurer leur subsistance et la politique de prix qu'ils appliquent est en conséquence. Les cabinets ont des structures de prix moins flexibles en raison des frais fixes qu'ils doivent assumer et surtout des investissements qu'ils doivent consentir pour assurer leur pérennité et leur développement. Cependant, sur le marché du secteur public, cabinets et travailleurs autonomes se croisent à l'occasion. Au niveau des contrats de moindre envergure et en raison des règles d'attribution des marchés de l'État, la concurrence entre cabinets et travailleurs autonomes crée une rente artificielle en faveur de ces derniers.

Les tarifs moyens exigés par les cabinets varient entre 0,19 \$ et 0,26 \$ le mot pour les langues officielles alors que ceux des travailleurs autonomes varient entre 0,17 \$ et 0,23 \$ le mot. Or, pour être rentables, les cabinets paient à leurs sous-traitants entre 0,14 \$ et 0,21 \$ le mot. D'où leur difficulté à trouver des travailleurs autonomes expérimentés que le secteur public alimente souvent à des prix plus élevés.

La rentabilité d'une entreprise doit être soutenue par une capitalisation adéquate. On parlera alors d'une entreprise saine. De façon générale, les entreprises de traduction canadiennes sont sous-capitalisées, en raison surtout de la nature de leurs activités et de leur petite taille. C'est pourquoi elles éprouvent souvent des difficultés à prendre de l'expansion et à convaincre des investisseurs privés de participer au capital-actions.

### **Une industrie axée sur les langues officielles**

L'industrie canadienne de la traduction est essentiellement axée sur le marché des langues officielles. De fait, 80 % des revenus de l'industrie proviennent des combinaisons anglais-français et français-anglais. Cette proportion est un peu plus forte chez les grands cabinets, qui y trouvent des marchés de masse intéressants, et chez les travailleurs autonomes, qui trouvent notamment dans le secteur public des débouchés accessibles. Les petits cabinets sont davantage ouverts sur les autres langues : 30 % de leurs revenus proviennent de combinaisons entre langues officielles et langues étrangères. À elles seules, les combinaisons des langues officielles avec l'espagnol représentent près de 10 % des revenus des petits cabinets.

**Tableau 6 - Proportion des revenus gagnés dans l'industrie selon les combinaisons linguistiques\***

	Cabinets		Travailleurs autonomes		Total	
	N	%	N	%	N	%
Français à l'anglais	65	27	108	31	173	30
Anglais à français	70	48	132	51	202	50
Espagnol à français	10	3	4	< 1	14	1
Français à espagnol	8	< 1	4	< 1	12	< 1
Anglais à espagnol	23	3	8	2	31	2
Espagnol à anglais	13	1	13	1	26	1
Autres	28	17	37	14	65	15

\* Les résultats présentés dans ce tableau reposent sur les moyennes observées, variant entre 0 et 100 % pour chacun des répondants.

**Source** : Le Comité sectoriel de l'industrie canadienne de la traduction, *Enquête auprès des fournisseurs*, 1998.

### **Une industrie qui mise sur la qualité**

Fortement influencée par le cadre légal imposé par les gouvernements, l'industrie canadienne s'est dotée de normes de qualité élevées. Les exigences de la *Loi sur les langues officielles* et de la *Charte de la langue française* ont littéralement créé des marchés haut de gamme pour la traduction dite « institutionnelle ». Ce souci de qualité de l'offre, caractérisé notamment par une recherche terminologique poussée et un processus de révision rigoureux, n'a toutefois d'importance que si le client l'évalue à sa juste valeur. Or, le client n'est pas toujours en mesure de faire la différence entre une bonne et une moins bonne traduction. L'industrie devra donc intervenir pour informer le client sur ce qu'est un travail de qualité.

Ce souci de qualité est aussi apparent dans le domaine de la recherche pure et de la conception d'outils d'aide à la traduction. Ces deux secteurs d'activité sont maintenant reconnus mondialement pour la qualité de leurs recherches et de leurs produits.

### Une forte concentration sur le marché canadien

Occupée qu'elle est à desservir adéquatement le marché canadien, l'industrie canadienne de la traduction débute à peine sur les marchés étrangers. De fait, 90 % de ses revenus sont gagnés auprès de clients canadiens et ce, qu'il s'agisse de travailleurs autonomes, de grands ou de petits cabinets. De plus, peu de cabinets (3 %) font partie d'un groupement international. Ceux qui exportent le font quasi uniquement aux États-Unis. Bien que la taille ne soit pas un critère aussi important dans une industrie basée sur les ressources humaines, il n'en demeure pas moins que le développement des marchés d'exportation demande des efforts et des investissements que nombre d'intervenants de l'industrie ne sont pas encore prêts à consentir.

**Tableau 7 - Proportion des revenus gagnés dans l'industrie selon les marchés desservis\***

	Cabinets		Travailleurs autonomes		Total	
	N	%	N	%	N	%
Canada	87	90	188	93	277	92
États-Unis	46	8	48	5	95	6
Mexique	0	0	0	0	0	0,0
Europe de l'Ouest	6	< 1	16	1	22	1
Europe de l'Est	1	< 1	1	< 1	2	< 1
Océanie	0	0	0	0	0	0,0
Amérique centrale	0	0	0	0	0	0,0
Amérique du Sud	0	0	0	0	0	0,0
Asie (Moyen-Orient et Extrême-Orient)	3	1	2	< 1	5	< 1

\* Les résultats présentés dans ce tableau reposent sur les moyennes observées, variant entre 0 et 100 % pour chacun des répondants.

**Source** : Le Comité sectoriel de l'industrie canadienne de la traduction, *Enquête auprès des fournisseurs*, 1998.

### **1.3.2 Les ressources humaines**

Les ressources humaines sont capitales dans une industrie de service comme celle de la traduction. Bien que les outils électroniques d'aide à la traduction soient de plus en plus disponibles dans l'industrie, la qualité et la disponibilité des ressources humaines demeurent essentielles.

#### **Des professionnels scolarisés**

Le degré de scolarisation des professionnels de la traduction au Canada est élevé. Au total, 81 % des professionnels détiennent au moins un baccalauréat, dont 26 % une maîtrise. C'est le cas notamment des interprètes de conférence agréés dont plusieurs détiennent un diplôme de deuxième cycle, seul niveau dispensé au Canada. Le secteur des interprètes communautaires, secteur en pleine croissance mais non encore réglementé par les associations professionnelles, comprend davantage d'intervenants d'expérience que de professionnels diplômés. Ce secteur est toutefois en voie de structuration.

#### **Des spécialités sectorielles d'importance**

En plus des langues officielles, les professionnels canadiens de la traduction, qu'ils œuvrent au sein d'un cabinet ou à titre de travailleurs autonomes, ont acquis des compétences particulières dans divers secteurs d'activité dont les principaux sont : les industries et techniques, les communications, l'économie et la finance, ainsi que la politique, la gestion et l'administration. Cependant, on ne note pas de regroupement ni d'organisation systématique des ressources pour développer ces marchés spécialisés.

#### **Une pénurie de professionnels expérimentés**

Les cabinets éprouvent de plus en plus de difficultés à trouver des traducteurs expérimentés, ce qui, pour plusieurs, freine leur développement. Suite à la récession de 1990-1991, les gouvernements et les grandes entreprises ont procédé à des coupes budgétaires et des compressions de personnel. Les cabinets de traduction ont dû à leur tour s'ajuster et faire davantage appel à des travailleurs autonomes.

Les grands cabinets réalisent maintenant 38 % de leurs revenus à l'aide de ces derniers. Or, depuis quelques années, la demande de traduction a repris. Les travailleurs autonomes expérimentés encore sur le marché sont donc sollicités à la fois par les entreprises et les cabinets.

### **Un problème de relève en vue**

Les cabinets assistent progressivement au vieillissement de leurs effectifs, indiquant ainsi que peu de nouvelles recrues y accèdent. Le professionnel type œuvrant en cabinet a 41 ans et possède 14 années d'expérience du métier. À peine 1 % des effectifs en cabinet sont âgés de 25 ans ou moins et seulement 20 % ont moins de 35 ans. Les travailleurs autonomes, dont plusieurs sont arrivés tardivement sur ce marché en raison des mesures de rationalisation prises par leur ancien employeur, sont plus âgés (45 ans) et ont un peu plus d'expérience (16 ans). La situation est encore plus perceptible au Bureau de la traduction, où la moyenne d'âge des professionnels atteint 46 ans.

Le stage en milieu de travail est l'une des solutions pour mieux préparer la relève. Or, la petite taille des cabinets ne leur permet pas d'investir dans la formation de jeunes traducteurs, qui peut s'étaler sur une période d'au moins deux ans. Le Bureau de la traduction a longtemps assumé ce rôle qui a bénéficié à l'industrie. Il a cessé cette pratique au début des années 1990, mais vient de la reprendre en offrant un programme d'encadrement en situation de travail aux étudiants en traduction des universités canadiennes.

Mentionnons enfin que la récession de 1990-1991 et les rationalisations d'effectifs qui en ont résulté ont pu faire croire que la profession de traducteur était irrémédiablement en déclin. Plusieurs orienteurs, faute d'informations à jour, déconseillent même ce métier. Cette impression persiste toujours malgré une reprise de la demande, ce qui a pour conséquence de restreindre les inscriptions et, en bout de ligne, l'offre de diplômés.

**La demande de diplômés en traduction ira croissant**

Nos diverses enquêtes ont révélé que la demande de professionnels de la part des cabinets, des travailleurs autonomes qui veulent prendre de l'expansion, des services internes de traduction des grandes entreprises et des organismes publics, et du Bureau de la traduction se situera entre 900 et 1 000 par année pour les trois prochaines années. Selon les mêmes enquêtes, 40 % des professionnels requis par les cabinets et 70 % des professionnels requis par les services internes devront avoir un baccalauréat spécialisé ou une maîtrise en traduction. La demande totale pour ces diplômés devrait osciller entre 360 et 400 par année.

Pour plus de détails sur les perspectives des ressources humaines de l'industrie, voir le chapitre 6 sur les ressources humaines.

**Un écart entre les attentes des employeurs et la formation des diplômés universitaires**

Nos enquêtes ont également révélé que les employeurs ont des attentes particulières envers les nouveaux diplômés en traduction auxquelles les universités ne répondraient pas entièrement. Ces attentes ont trait aux compétences requises et à leur préparation au marché du travail. Les principaux obstacles à l'embauche de diplômés sont une formation générale trop limitée, un manque de formation pratique et de la difficulté à travailler de façon autonome. Les entreprises prétendent que la formation donnée aux étudiants est trop théorique. D'ailleurs, le degré de satisfaction des répondants à l'égard de la formation universitaire des nouveaux diplômés en traduction, en terminologie ou en interprétation est modéré selon notre enquête.

Le chapitre 6 sur les ressources humaines élabore plus en profondeur les compétences requises par les employeurs.

### **Des salaires relativement peu élevés**

Compte tenu du niveau de scolarisation et du nombre d'années d'expérience moyen des traducteurs, un revenu moyen de 40 570 \$ par année est relativement bas pour un traducteur à plein temps. Cela témoigne de la méconnaissance et du manque de valorisation de la profession. À titre d'exemple, les professionnels des sciences sociales, de l'enseignement et de l'administration publique gagnaient en moyenne 48 044 \$ en 1995. De plus, le professionnel de la traduction a ressenti durement les conséquences de la récente récession : baisse de son revenu moyen par rapport à 1990 (alors que le revenu moyen de l'ensemble des professions au Canada se maintenait au niveau de celui de 1990) et précarisation de son emploi (croissance du nombre de traducteurs à temps partiel).

#### **1.3.3 Les technologies**

Un outil d'aide à la traduction est un logiciel destiné à faciliter le travail du traducteur. Il peut prendre diverses formes, par exemple :

- système de traitement de texte;
- gestionnaire de terminologie personnelle;
- banque de terminologie sur CD-ROM;
- base de données documentaires;
- compteur de mots;
- vérificateur orthographique et grammatical;
- utilitaire de recherche;
- comparateur de versions;
- mémoire de traduction.

La plupart des répondants à notre enquête possèdent les outils informatiques de base : un ordinateur personnel muni d'un lecteur CD-ROM et d'un modem. Internet est devenu une ressource informatique de base pour les entreprises de cette industrie, car 93 % d'entre elles y ont maintenant accès. Même certains travailleurs autonomes (14 %) sont en réseau Intranet, probablement avec leur principal client. En outre, les équipements informatiques sont récents. Plus de 90 % des cabinets et des travailleurs autonomes sont équipés de micro-ordinateurs intégrant un processeur Pentium.

L'industrie canadienne de la traduction maîtrise bien les outils informatiques de base, mais le taux de pénétration des outils électroniques ou informatiques plus sophistiqués d'aide à la traduction est relativement bas. Les équipements et outils informatiques sont, de façon générale, un peu plus présents chez les cabinets que chez les travailleurs autonomes.

### **1.3.4 Particularités régionales**

Bien que 85 % des cabinets et 80 % des professionnels en traduction, terminologie et interprétation soient concentrés au Québec et en Ontario, l'industrie de la traduction présente des différences régionales et intrarégionales à plus d'un point de vue. La Colombie-Britannique, qui se classe au troisième rang pour le nombre de cabinets et de traducteurs, a une industrie de la traduction fort différente de celle du reste du pays. Le nombre de traducteurs y est passé de 275 en 1985 à 765 en 1995, la plus forte croissance au Canada. Le multilinguisme y est beaucoup plus fréquent en raison de la forte présence asiatique. L'exportation de services de traduction y est plus importante pour la même raison. Les services autres que la traduction sont plus courants qu'ailleurs au pays. Par exemple, il s'y développe un modèle canadien intéressant en localisation qui pourrait donner lieu à une spécialisation régionale, d'autant plus que l'Ouest américain est déjà reconnu mondialement dans ce secteur. L'association des traducteurs et interprètes de la Colombie-Britannique (STIBC) a été la première à reconnaître les interprètes judiciaires, il y a une quinzaine d'années. Ses membres comptent parmi eux une grande diversité de professionnels spécialistes de plusieurs langues, dont un important réservoir de traducteurs et d'interprètes chinois. Toutefois, c'est aussi en Colombie-Britannique que les revenus des traducteurs et interprètes à plein temps sont les plus bas (35 % inférieurs à la moyenne canadienne) et où la proportion de traducteurs à temps partiel est la plus élevée (76,5 % contre 57,4 %) selon Statistique Canada.

Le Nouveau-Brunswick est la quatrième province en importance pour le nombre de cabinets et de traducteurs et d'interprètes. La forte présence francophone dans la province a constitué un élément clé dans la création de l'industrie locale de la traduction. L'Université de Moncton a sa propre école de traduction, qui propose aux étudiants un

certificat et un baccalauréat spécialisé. L'école a un taux de placement de 100 % de ses diplômés. La traduction des langues officielles représente une forte proportion des besoins locaux.

Sur le plan intrarégional, il existe des différences notables, par exemple entre Montréal et le reste du Québec ainsi qu'entre Ottawa et Toronto. À Montréal, le revenu moyen des traducteurs à temps plein est plus bas que dans le reste du Québec et la proportion de travailleurs à temps partiel y est plus élevée. Cette situation est sans doute due à la présence à Montréal d'un plus grand nombre de traducteurs en langues étrangères et d'interprètes communautaires, dont les tarifs sont souvent inférieurs à ceux des langues officielles. Le cas d'Ottawa-Hull est particulier en ce sens que le siège du gouvernement fédéral crée une demande locale en traduction et en interprétation qui influence grandement le marché de la main-d'œuvre. Ottawa-Hull occupe le deuxième rang pour le nombre de traducteurs et d'interprètes, après Montréal mais devant Toronto. Le revenu moyen y est de 23 % et 36 % plus élevé qu'à Montréal et Toronto. L'emploi est également plus stable, puisque 62 % des traducteurs y travaillent à temps plein comparativement à 43 % et 39 % à Montréal et Toronto.

Enfin, notre enquête sur l'industrie révèle qu'au Québec, les cabinets sont davantage orientés vers la traduction, alors que dans le reste du pays les services offerts semblent plus diversifiés. En Ontario, les cabinets tirent davantage de revenus du secteur public que les cabinets du Québec, plus axés sur les grandes entreprises. Le grand nombre de cabinets situés à Ottawa et desservant essentiellement le gouvernement fédéral explique cette situation. Au Québec, les cabinets sont davantage orientés vers la traduction des langues officielles alors que, dans le reste du pays, ils tirent davantage de revenus de la traduction d'autres langues. Les cabinets autres que ceux situés au Québec et en Ontario exportent davantage, mais les salaires des professionnels y sont moins élevés.

## **1.4 Quelques paramètres de la demande de traduction**

La demande totale de services de traduction, de terminologie et d'interprétation est la somme des besoins des entreprises et des organismes auxquels répondent des services internes de traduction et des fournisseurs externes, que l'on appelle communément « industrie de la traduction ». S'il est relativement aisé d'estimer l'ampleur des services externes de traduction, il n'en va pas de même pour les services internes.

Bien que des groupes nationaux comme l'Association des conseils en gestion linguistique (ACGL), le regroupement des services de traduction des entreprises membres de l'Association canadienne de l'industrie du médicament (ACIM) et la section des services linguistiques de l'Institut d'assurance vie du Canada représentent les intérêts des entreprises commerciales (donneurs d'ouvrage), il n'existe pas de répertoire national qui permet de les inventorier systématiquement. Ils font souvent partie intégrante d'autres services comme les communications ou les relations publiques. Faute de pouvoir évaluer la population totale, nous avons plutôt sondé un échantillon d'entreprises et d'organismes sur leurs besoins en services de traduction et sur la manière dont ils y répondent. Plus de 2 350 entreprises et organismes de taille et de secteurs d'activité différents ont reçu notre questionnaire. Un total de 225 entreprises y ont répondu, dont 116 avaient un service interne de traduction.

### ***1.4.1 Les acheteurs de services de traduction : surtout de grands organismes ou entreprises***

Le chiffre d'affaires moyen des entreprises qui ont répondu à notre questionnaire est de 75 millions de dollars et le nombre moyen d'employés est de 660. Par conséquent, il s'agit d'entreprises relativement grandes. Cela ne signifie pas que les PME ne sont pas utilisatrices de services de traduction, mais ce sont surtout les grands organismes ou entreprises qui ont des volumes plus importants et constants. D'ailleurs, il s'agit de la première source de revenus des cabinets et la seconde des travailleurs autonomes, les PME venant au troisième rang.

Ces grandes entreprises achètent annuellement pour 16,2 millions de dollars de services de traduction, terminologie et interprétation à des fournisseurs externes. L'entreprise médiane achète pour 40 000 \$ de services de traduction par année. Selon notre enquête auprès des fournisseurs de services, les grandes entreprises représentaient environ 120 millions de dollars sur un marché total de 450 millions de dollars. Notre échantillonnage représenterait donc 13 % du marché total.

### **Les grandes entreprises achètent surtout de la traduction en langues officielles**

Plus de 80 % des achats des grandes entreprises portent sur des services de traduction, très peu sur l'interprétation. Les dépenses de traduction portent principalement (90 %) sur les langues officielles. Au niveau des autres langues, ou bien les grandes entreprises ne font pas appel à des services externes canadiens ou bien leurs besoins sont très faibles.

La combinaison français-anglais constitue 31 % des besoins et la combinaison anglais-français, 59 %. Toutes proportions gardées, les entreprises dépensent davantage pour la combinaison « français-anglais » au Québec et pour la combinaison « anglais-français » ailleurs au Canada. On observe dans les autres provinces une plus grande proportion de traductions dans des combinaisons « autres » que celles proposées dans le cadre de l'étude (par exemple de l'anglais vers le japonais).

### **Les travailleurs autonomes tirent avantage du marché des grandes entreprises**

Lorsqu'elles font appel à des fournisseurs externes en traduction, les grandes entreprises utilisent des travailleurs autonomes dans une proportion de 55 % et des cabinets dans une proportion de 45 %. Les raisons invoquées pour l'emploi de travailleurs autonomes sont les suivantes : des mandats sporadiques et de faible volume; une relation plus directe avec le traducteur; une bonne connaissance de l'entreprise et du secteur d'activité. Les cabinets interviennent habituellement pour des mandats de volume élevé, lorsqu'il y a des échéanciers très courts, pour la sécurité d'approvisionnement, l'accès à des services diversifiés. Toutefois, il semble que les

cabinets n'ont pas encore réussi à mieux définir et à promouvoir leurs avantages distinctifs. De plus, les grandes entreprises achètent très peu de services linguistiques intégrés<sup>4</sup> (à peine 2 % de leurs achats), probablement parce que ce service est peu offert. Cependant, dans le cas de l'interprétation de conférence, les donneurs d'ouvrage du secteur privé préfèrent s'adresser aux cabinets d'interprètes ou aux fournisseurs d'équipement lorsqu'il choisissent la formule du guichet unique.

### **Un haut niveau de satisfaction à l'égard des services externes**

Les entreprises qui utilisent des fournisseurs externes de traduction, de terminologie et d'interprétation sont en général satisfaites des services reçus. Une proportion de 90 % des répondants se sont déclarés « très satisfaits » ou « satisfaits » de leurs fournisseurs. La qualité est le premier critère de satisfaction, avec une importance de 98 %, suivie de la rapidité avec 92 %. Le prix constitue le quatrième critère, avec une importance de 79 %. Les entreprises qui n'ont pas de service interne de traduction semblent plus sensibles au facteur prix. Dans le cas de l'interprétation, le prix prend un poids grandissant avec la multiplication des paliers intermédiaires.

#### ***1.4.2 Les services internes de traduction : pour très grandes entreprises surtout***

Plus de 60 % des entreprises qui possèdent leur propre service de traduction affichent un chiffre d'affaires supérieur à 100 millions de dollars. D'après notre enquête, il existe une relation directe entre le nombre d'employés d'une entreprise et le fait de posséder ou non un service interne de traduction. Ainsi, on trouve deux fois plus d'entreprises qui emploient 1 000 personnes et plus parmi celles qui possèdent un service de traduction. Les 116 entreprises de notre enquête dotées d'un service interne de traduction sont des multinationales ou de très grandes entreprises. Ensemble, elles consacrent annuellement environ 38 millions de dollars à leur service interne de traduction (budget médian de 140 000 \$) et plus de 12 millions de dollars aux achats de services externes.

### **Des ressources humaines plus scolarisées et mieux payées**

---

<sup>4</sup>Gamme de services qui va au-delà de la traduction : rédaction, traduction, édition, documentation, établissement de glossaires, gestion de projets, etc.

Le nombre moyen de professionnels qui travaillaient à temps plein dans les services de traduction internes était de 4,8 personnes en 1995 et de 4,5 personnes en 1998. Un total de 522 professionnels œuvrait au sein de notre échantillon d'entreprises. Au cours des trois prochaines années, moins de 50 emplois seront créés (remplacement des départs ou nouveaux emplois). Le degré de scolarisation des professionnels qui œuvrent au sein d'un service de traduction interne est plus élevé que dans les cabinets : 88 % ont un baccalauréat ou une maîtrise comparativement à 81 % pour les cabinets.

### **Des outils informatiques moins sophistiqués**

Les entreprises dotées d'un service interne de traduction ne semblent pas tirer pleinement profit du potentiel offert par la technologie. Elles utilisent peu d'outils d'aide à la traduction modernes. Les outils informatiques les plus utilisés sont les logiciels pour la rédaction de textes et la recherche d'information documentaire, soit les outils les plus courants en entreprise.

## **1.5 Le secteur des outils d'aide à la traduction et de la traduction automatique**

### **1.5.1 Profil**

Les concepteurs d'outils d'aide à la traduction (OAT) et de traduction automatique (TA) sont des acteurs importants au sein de l'industrie canadienne de la traduction dans la mesure où ils procurent aux entreprises, aux fournisseurs de services de traduction, aux organismes de formation et au grand public les moyens d'accroître leur productivité et d'améliorer la qualité de leur travail. Les produits informatiques de traduction se divisent en deux catégories : les outils d'aide à la traduction et les systèmes de traduction automatique. Un outil d'aide est un logiciel destiné à faciliter le travail du traducteur. Les systèmes de traduction automatique traduisent des textes sans intervention humaine. La mémoire de traduction se classe plutôt dans les outils d'aide puisqu'elle ne traduit pas de texte à proprement parler. C'est en quelque sorte une base de données dans laquelle le traducteur enregistre des traductions qu'il pourra utiliser ultérieurement.

Au Canada, nous avons répertorié une quinzaine d'entreprises et d'organismes para-universitaires dans le secteur des produits informatiques de traduction. Treize ont répondu à notre questionnaire. Huit se spécialisent uniquement dans les OAT, deux dans les TA et trois œuvrent dans les deux domaines à la fois. Neuf entreprises sur treize conçoivent et distribuent leurs propres produits.

**Tableau 8 - Principales entreprises canadiennes  
de produits ou de recherche informatiques en traduction**

Nom de l'entreprise	Secteur	Domaine	Produits
JOHN CHANDIOUX	OAT-TA	Concepteur d'outils sur mesure	METEO <sup>®</sup> , METEO <sup>®</sup> 96, Général TAO, Lexium
MACHINA SAPIENS	OAT-TA	Aide à la rédaction et traduction automatique	Correcteur 101, CorText, El Corrector, ConText
UNIVERSITÉ DE TORONTO	OAT-TA	R&D	Informatique linguistique
ALIS TECHNOLOGIES	TA	Solutions linguistiques intégrées	ATS <sup>MC</sup> , ATLD <sup>®</sup>
SOCATRA	TA	Traduction automatique	XLT <sup>®</sup>
BUREAU DE LA TRADUCTION	OAT	Banque terminologique	TERMIUM <sup>®</sup> (3M de termes)
DOCUMENSA	OAT	Structure personnalisable pour lexicque et base de données interne	Edibase IW5.0, Edibase.net
DRUIDE	OAT	Aide à la rédaction	Antidote
OLF	OAT	Banque terminologique	Grand dictionnaire terminologique (3 M de termes)
LABORATOIRE RALI	OAT	R&D	Reacc, ¿Que?
TERMINOTIX	OAT	Distribue des outils de prétraduction et de gestion de base terminologique	LogiTerm <sup>MC</sup> , LogiTrans <sup>MC</sup> , LogiLex
UNIVERSITÉ DE MONCTON	OAT	Terminologie juridique	JuriTerm
ARDILOG	OAT	Outils documentaires	Naturel Pro, Naturel Net, NQL, Naturel Edition

**Source** : Le Comité sectoriel de l'industrie canadienne de la traduction, *Résumé des rapports sectoriels*, 1999.

### Une industrie très hétéroclite

Que ce soit par le type d'outils, la clientèle et les secteurs visés, les langues utilisées, les marchés exploités ou la taille de l'entreprise, les données colligées permettent difficilement de faire une analyse valable pour tout le secteur ou de dégager de grandes tendances. Chaque répondant a donc un profil particulier. L'industrie des outils informatisés de traduction est très peu intégrée et composée de petites entreprises.

### **Une industrie fortement concentrée au Québec**

Les entreprises canadiennes de produits informatiques de traduction sont concentrées au Québec dans une proportion de 86 %, dont 67 % dans la région de Montréal. Selon divers répondants à notre enquête, les principales raisons qui expliquent cette situation sont les suivantes :

- le bilinguisme canadien, qui prend sa source au Québec;
- le contexte cosmopolite de la région de Montréal;
- les crédits d'impôt à la R&D;
- la qualité des informaticiens;
- le rapport qualité/prix des ressources humaines;
- la présence de nombreuses sociétés de capital de risque.

### **Un marché en forte croissance**

Le chiffre d'affaires global de l'industrie atteignait à peine les 25 millions de dollars en 1997; c'est-à-dire qu'il s'agit d'une petite industrie assez morcelée, dans laquelle 80 % des entreprises font moins de 1,5 million de dollars de ventes. Toutefois, ces entreprises évoluent dans un marché où la demande est forte, puisque le taux de croissance médian pour les trois prochaines années au Canada, tous types d'outils confondus, est estimé à 17,5 % par année. À l'échelle mondiale, il est question de 20 % à 30 % de croissance par année.

### **L'exportation est encore limitée**

Les marchés d'exportation sont, pour la majorité des répondants, encore peu exploités à l'exception de quelques entreprises, dont Alis Technologies. De fait, plus de 50 % des répondants réalisent 80 % et plus de leur chiffre d'affaires au Canada. Les autres exportent leurs produits notamment aux États-Unis, en Asie et en Extrême-Orient, en Europe de l'Ouest et de l'Est.

## **Une industrie sous-capitalisée et en recherche constante de financement**

En raison de la taille de ces entreprises, qui sont souvent l'affaire de quelques personnes, la sous-capitalisation constitue pour certaines un obstacle majeur à une expansion rapide. Pour d'autres, le financement de leur programme de recherche, clé du succès dans ce genre d'activité, est un frein majeur, bien que de plus en plus de sociétés de capital de risque s'ouvrent à elles.

### **La linguistique informatique en demande**

Ce secteur de l'industrie de la traduction emploie près de 300 personnes au Canada et devrait en recruter environ 150 autres au cours des trois prochaines années. Toutefois, très peu de ressources formées en traduction sont recrutées. Les entreprises recrutent surtout des informaticiens, des ingénieurs, des gestionnaires de projets, etc. La formation la plus demandée est la linguistique informatique.

### ***1.5.2 La recherche et le développement***

La croissance du secteur des outils d'aide à la traduction et de la traduction automatique dépend largement de l'effort de recherche et développement investi par chaque concepteur, mais aussi du support de la recherche universitaire. Au Canada, plusieurs universités, instituts spécialisés privés ou publics et entreprises de la langue font de la recherche. Certains le font pour leurs propres besoins, comme dans l'Ouest canadien où divers organismes ont mis au point des logiciels d'apprentissage des langues, d'autres visent à terme la commercialisation de leurs produits. Les partenariats sont une pratique courante chez une majorité de répondants, la plupart des entreprises ayant des liens avec les établissements universitaires, soit pour partager les résultats de la recherche, soit pour la disponibilité de ressources humaines au niveau des études supérieures. Dans d'autres cas, ce sont des alliances de commercialisation ou de développement de produits.

Notre enquête révèle toutefois que le pourcentage du chiffre d'affaires que les répondants ont consacré à la R&D depuis trois ans et consacreront au cours des trois prochaines années va en général en diminuant.

Depuis trois ans, il y aurait eu décroissance de 20 à 30 %, et cette tendance se poursuivra à moyen terme. Pour plusieurs, cela n'est en fait qu'un reflet d'un marché plus mature, les entreprises consacrant maintenant un peu plus d'efforts à la commercialisation des produits.

La recherche institutionnelle effectuée dans ce domaine d'activité au Canada n'est pas à la hauteur de ce que font d'autres pays ou régions du monde. Or, cet appui est d'autant plus important que les domaines d'application évoluent rapidement. En effet, l'intensification des communications à l'échelle planétaire (multilinguisme) et le développement des technologies dans le domaine linguistique créent un défi important pour le Canada. Concentrée sur les langues officielles et axée surtout sur la traduction et la terminologie, la recherche au Canada doit déboucher sur le domaine plus large de la linguistique et sur le multilinguisme. Sans une conscientisation réelle des intervenants à cette évolution, le Canada pourrait perdre les quelques avantages comparatifs qu'il a acquis dans certains créneaux au cours des ans. De plus, les investissements y sont insuffisants et dispersés. Il est primordial que tous les acteurs puissent collaborer afin de créer des masses critiques susceptibles de profiter des nouvelles tendances du marché.

## **1.6 Les infrastructures de formation et de perfectionnement**

### ***1.6.1 La formation universitaire***

Les organismes de formation constituent un chaînon important et jouent un rôle clé dans l'évolution de l'industrie canadienne de la traduction. Les universités canadiennes sont les principaux établissements à dispenser de la formation dans le domaine de la traduction, de la terminologie et de l'interprétation. Il y a bien quelques établissements postsecondaires, comme le Vancouver Community College et le Collège Algonquin, qui offrent une formation en interprétation communautaire, mais leur nombre est plutôt limité.

Nous avons consulté les onze organismes de formation universitaire qui dispensent de la formation en traduction au Canada. Tous sont membres de l'ACET (Association canadienne des écoles de traduction). Il s'agit des universités : de Montréal, d'Ottawa, Concordia, McGill, Laval, York, Laurentienne, St-Boniface, de Moncton et des universités du Québec à Trois-Rivières et à Hull.

Ces universités décernent des diplômes de divers niveaux : le certificat, le baccalauréat avec mineure ou majeure en traduction, le baccalauréat spécialisé, le diplôme d'études supérieures, la maîtrise et le doctorat. La formation en interprétation de conférence se donne uniquement à l'Université d'Ottawa. Il s'agit d'une formation de deuxième cycle qui s'étale sur une année. Le faible nombre de candidats admis et le coût élevé du programme ont forcé l'Université à le suspendre en 1995. Toutefois, il a été remis au calendrier universitaire en septembre 1998.

### **L'axe Québec-Montréal-Ottawa**

Il existe une concentration importante des organismes de formation au Canada. C'est au Québec et en Ontario que se concentrent 75 % des établissements de formation en traduction au pays. Ces universités se situent en grande partie sur l'axe Québec-Montréal-Ottawa. Elles sont les plus importantes au pays, celles qui jouissent des plus grandes ressources budgétaires. C'est également là que l'on trouve les programmes de deuxième et troisième cycles (sans oublier l'Université York à Toronto) ainsi que les universités les plus avancées au plan technologique. En outre, environ 87 % des étudiants inscrits en traduction s'y trouvent.

### **La demande de diplômés en traduction ira croissant**

Nos diverses enquêtes ont révélé que la demande de professionnels de la part des cabinets, des travailleurs autonomes qui veulent prendre de l'expansion, des services internes de traduction des grandes entreprises et des organismes publics, et du Bureau de la traduction se situera entre 900 et 1 000 par année pour les trois prochaines

années. Selon les mêmes enquêtes, 40 % de ces professionnels devront avoir un baccalauréat spécialisé ou une maîtrise en traduction, soit entre 360 et 400 par année. Or, les universités en produisent environ 320 par année à l'heure actuelle.

Face aux attentes des employeurs, les universités offrent une formation générale et linguistique de base (incluant une initiation à diverses spécialités et aux outils informatiques) à laquelle s'ajoutent diverses formations sur les réalités professionnelles. Selon elles, l'acquisition d'un bagage plus spécialisé ne peut empiéter sur la formation générale.

### **Le nombre de diplômés en baccalauréat spécialisé et en maîtrise baisse**

Depuis trois ans, le nombre annuel de nouveaux inscrits aux cours et aux programmes de traduction au Canada est relativement stable. Le nombre de diplômés également. Cette stabilité cache toutefois une tendance inquiétante face à la croissance des besoins de l'industrie : le nombre de diplômés de niveau certificat (et mineur) est en hausse alors que le nombre de diplômés de niveau baccalauréat spécialisé (et majeur) et maîtrise est en baisse. La hausse du nombre de diplômés de niveau certificat peut s'expliquer par le fait que le programme s'adresse dans bien des cas à des gens qui ont déjà un emploi, (dont le coût du cours est probablement assumé par l'employeur), qu'il est plus flexible (cours du soir) et qu'il permet d'approfondir, d'améliorer et de bonifier un poste qu'ils occupent déjà. La baisse au niveau des baccalauréats spécialisés et des maîtrises peut être attribuable aux difficultés financières des universités et au manque de promotion de la profession.

### **Des ressources financières limitées**

Les organismes de formation sont aux prises avec des ressources financières limitées. Le phénomène des compressions budgétaires n'est certes pas nouveau dans le domaine de l'éducation, mais la majorité des organismes rencontrés ont signalé que le problème de financement est vécu avec beaucoup plus d'acuité en traduction que dans d'autres disciplines. Par exemple, il limite considérablement les possibilités de développer de nouveaux cours, d'investir dans la technologie, de mettre sur pied un

système de stages ou encore de faire connaître adéquatement le programme de traduction.

### **Vieillessement des effectifs**

Notre enquête auprès des départements d'enseignement universitaire de la traduction a révélé qu'une majorité d'entre eux connaîtront un problème de disponibilité de professeurs au cours des prochaines années. Les compressions budgétaires des dernières années ont réduit considérablement l'embauche de jeunes ressources permanentes au profit de chargés de cours. Les ressources en place prennent de l'âge et leur départ à la retraite pourrait provoquer de sérieuses pénuries. Cette situation n'est pas de nature à assurer un développement continu des programmes. À cela s'ajoute la difficulté pour les universités de rémunérer adéquatement leurs chargés de cours, problème encore plus aigu dans les universités situées loin des grands centres, qui éprouvent des difficultés à attirer des chargés de cours expérimentés.

### **Des outils informatiques insuffisants**

Les organismes de formation ne semblent pas en mesure d'exploiter pleinement le potentiel offert par les nouvelles technologies. Les départements de traduction des universités canadiennes sont inégalement pourvus en outils d'aide à la traduction. Certains disposent de laboratoires linguistiques où chaque étudiant peut travailler sur un ordinateur, alors que d'autres ne font guère plus qu'offrir une introduction théorique. Plusieurs outils sont en démonstration (sur un ordinateur où l'étudiant peut se familiariser par lui-même avec l'outil), plutôt qu'en réseau (où un groupe d'étudiants suit une formation assistée sur un outil mis en réseau).

### **Multilinguisme et linguistique informatique**

Nos enquêtes dans d'autres segments de l'industrie ont révélé une demande croissante de professionnels maîtrisant une troisième langue (l'espagnol surtout) et de diplômés en linguistique informatique. Dans le premier cas, les universités sont conscientes de cette réalité et certaines offrent des certificats et des diplômes dans une troisième langue. Par contre, la linguistique informatique n'est pas offerte dans les départements de traduction.

Les universités reconnaissent l'importance d'offrir des programmes nouveaux, mais encore une fois les contraintes budgétaires retardent leur introduction.

### ***1.6.2 Les associations professionnelles et le perfectionnement***

Le Canada est probablement l'un des pays où les organismes professionnels dans le domaine de la traduction, de la terminologie et de l'interprétation sont les mieux structurés. Le Conseil des traducteurs et interprètes du Canada (CTIC) chapeaute onze organismes provinciaux qui regroupent plus de 3 800 membres, dont 2 500 membres agréés. Les organismes les plus importants sont : l'Ordre des traducteurs et interprètes agréés du Québec (2 000 membres), l'Association des traducteurs et interprètes de l'Ontario (1 000 membres), la Society of Translators and Interpreters of British Columbia (430 membres) et la Corporation des traducteurs, terminologues et interprètes du Nouveau-Brunswick (175 membres). Les associations du Québec, de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick sont reconnues par la législation provinciale.

Sur le plan international, les principaux organismes que les associations canadiennes côtoient sont : la Fédération internationale des traducteurs (FIT) qui regroupe des associations nationales (dont le CTIC) dans 50 pays et représente plus de 100 000 traducteurs et interprètes; l'Association internationale des interprètes de conférence (AIIC<sup>5</sup>) présente dans 80 pays, qui compte plus de 2 500 interprètes de conférence; l'American Translators Association (ATA) qui regroupe plus de 7 000 traducteurs et interprètes des États-Unis, dont 2 000 sont accrédités.

Seuls les diplômes de baccalauréat et plus donnent accès aux titres de traducteur agréé (trad. a.), de terminologue agréé (term. a.) et d'interprète agréé (int. a.) délivrés par les associations provinciales canadiennes. Bien sûr, les aspirants qui ont une formation ou une expérience équivalente peuvent être acceptés, à certaines conditions.

Les associations canadiennes, selon le nombre de leurs effectifs, ont formé divers comités : comité de formation pour recommander des modifications des programmes

---

<sup>5</sup> L'AIIC négocie les honoraires et les conditions de travail des interprètes autonomes avec les organisations internationales et jouit d'un statut consultatif auprès de l'UNESCO.

universitaires; comité de perfectionnement pour organiser et offrir des cours et des séminaires à leurs membres; comité de l'inspection professionnelle et de la réglementation; divers comités intéressants des sous-groupes de professionnels : interprètes de conférence, interprètes judiciaires, terminologues.

Le perfectionnement est surtout l'affaire des associations provinciales, du Bureau de la traduction du Canada et des professionnels eux-mêmes. Les comités de formation et de perfectionnement du Québec (OTIAQ) et de l'Ontario (ATIO) sont les plus actifs dans ce domaine en raison de leur taille respective. Ils offrent tous les deux des programmes structurés de perfectionnement. Le Bureau de la traduction, par le biais de son Service de la formation et de l'évaluation (SFE), offre à ses employés et à une clientèle externe une série de cours en traduction, en rédaction et en révision. Par exemple, l'OTIAQ a négocié pour l'automne 1998 une entente avec le SFE pour offrir une série d'ateliers au meilleur coût possible. Les universités sont aussi sollicitées par les associations pour donner à l'occasion des cours de perfectionnement. Par l'entremise de l'OTIAQ, entre 600 et 800 professionnels de la traduction assistent chaque année à une quarantaine de cours donnés à Montréal, à Québec et dans l'Outaouais.

## 2 L'INDUSTRIE MONDIALE DE LA TRADUCTION

Le marché mondial des services et produits de traduction peut être divisé en trois secteurs : la traduction humaine, la localisation et les outils d'aide à la traduction et de traduction automatique. Deux études récentes traitent des perspectives mondiales des composantes de ce marché : la première<sup>6</sup> aborde le marché sous l'angle de la demande totale, ou si l'on préfère de la « consommation » de produits et services de traduction; la seconde<sup>7</sup> étudie le marché sous l'angle de l'offre de services privés de traduction, de localisation (impartition<sup>8</sup> de services) et de ventes de produits de traduction. La demande totale étant beaucoup plus importante que l'industrie des services d'impartition (de trois à quatre fois plus importante dans certaines régions du monde), les chiffres présentés ci-dessous doivent être interprétés en conséquence.

### 2.1 La « consommation » et l'impartition de services de traduction humaine dans le monde

Allied Business Intelligence Inc. (ABI) a évalué les besoins totaux de traduction dans le monde (ou consommation totale) sur la base du nombre de traducteurs. Ainsi, les 140 000 traducteurs à plein temps et les 252 000 traducteurs à temps partiel représentent des besoins totaux évalués à plus de 7,3 milliards de dollars US (11,2 milliards de dollars CAN) en 1998. Cette « consommation » devrait se situer entre 8,8 et 9,6 milliards de dollars US en 2003 (entre 13,5 et 14,8 milliards de dollars CAN). Ce marché inclut autant les services internes de traduction des entreprises et organismes du monde entier que les services externes ou, si l'on préfère, l'industrie privée des services de traduction.

---

<sup>6</sup> Allied Business Intelligence Inc., *Language Translation: World Market Overview, Current Developments and Competitive Assessment*, 1998 (États-Unis).

<sup>7</sup> Equipe Consortium Ltd, *The Global Translation Market*, septembre 1998 (Grande-Bretagne).

<sup>8</sup> L'impartition consiste à confier à une société externe la gestion et la réalisation d'une activité jugée non stratégique d'une entreprise. Le personnel interne qui réalise cette activité peut être transféré à la firme externe.

**Tableau 9 - Répartition du nombre de traducteurs dans le monde en 1998**

<b>Pays/région</b>	<b>Traducteurs salariés</b>	<b>Traducteurs autonomes</b>
États-Unis	22 360	41 509
Canada	6 800*	4 114
Amérique latine et Antilles	10 192	18 921
Europe	40 212	74 650
Pays de l'ancienne U.R.S.S.	8 551	15 875
Afrique	15 265	28 338
Océanie	2 922	5 554
Autres	34 038	63 055
Total	140 340	252 016

\* Dans le cas du Canada, nous avons plutôt utilisé le chiffre issu de notre enquête.

**Source** : Allied Business Intelligence Inc., *Language Translation: World Market Overview, Current Developments and Competitive Assessment*, 1998, p. 34.

Equipe Consortium Ltd évalue l'industrie des fournisseurs externes de traduction humaine (impartition de services) à environ 2,3 milliards de dollars US (3,5 milliards de dollars CAN) en 1998 et prévoit qu'elle atteindra 3,9 milliards de dollars US (6 milliards de dollars CAN) en l'an 2000. La demande de services externes de traduction restera concentrée en Europe de l'Ouest (sur la base des langues d'arrivée) avec 2,9 milliards de dollars canadiens en l'an 2000 (49 % du marché mondial), suivie des pays d'Extrême-Orient avec 2,3 milliards de dollars canadiens (39 %). En Europe de l'Ouest, les plus grands marchés sont l'Allemagne, l'Italie, la France et les Pays-Bas. Ailleurs dans le monde, c'est le Japon qui domine, et de loin. Les besoins de traduction au Japon vont représenter un marché de 925 millions de dollars canadiens en l'an 2000, soit trois fois celui de l'Allemagne, qui domine en Europe de l'Ouest.

Malgré l'énormité de ces marchés et leur forte croissance, il s'agit encore d'une industrie très fragmentée, caractérisée par un grand nombre de travailleurs autonomes. À l'échelle mondiale, peu d'entreprises enregistrent plus de 5 millions de dollars de chiffre d'affaires par année. Toutefois, on assiste depuis quelques années à des regroupements, à des fusions et des acquisitions qui vont créer des joueurs de taille mondiale capables de répondre aux besoins multiples des entreprises « globalisantes ». Par exemple, Lernout and Hauspie (L&H) de Belgique a acquis Trantex de Finlande, Kermit s.r.l. d'Italie, Wordwork de Suède, GMS d'Allemagne. Les sociétés britanniques

Polyglot et RMS ont récemment fusionné leurs opérations pour devenir RWS Polyglot, la plus grande entreprise de traduction du Royaume-Uni. Bowne Global Solutions de New York a fait l'acquisition de I&G COM de France, GECAP d'Allemagne, ME&TA d'Espagne et Pacifitech du Japon. La société américaine ALPNET a acquis Computype Ltd., de Grande-Bretagne, qui se spécialise dans l'édition électronique de textes. La société britannique SDL a acquis Polylang, une firme également de Grande-Bretagne spécialisée dans la localisation de sites Web.

Dans ce marché de la traduction humaine, la demande du secteur public (gouvernements nationaux) donnée en impartition devrait, quant à elle, croître à un rythme beaucoup plus lent que celle de l'ensemble de l'industrie : de 264 millions de dollars US en 1994 (406 millions de dollars CAN) à 354 millions de dollars US en l'an 2000 (544 millions de dollars CAN), soit 5 % par année comparativement à 25 % par année pour l'ensemble de l'industrie.

Le créneau de la traduction technique sera par contre en forte croissance. On estime par exemple qu'à peine 8 % des documents techniques sont traduits à l'heure actuelle. Ce domaine devrait croître à raison de 25 % à 30 % par année.

Les principaux domaines où les besoins de traduction humaine seront en forte croissance sont :

- l'aérospatiale;
- les transports;
- les services aux entreprises;
- l'industrie pharmaceutique;
- le matériel de télécommunications;
- les services financiers;
- les équipements de technologie de l'information;
- les organismes internationaux.

## 2.2 La localisation

La localisation peut se définir de façon globale comme l'adaptation à une langue et une culture étrangères de logiciels et de documents techniques accompagnateurs. Plus qu'une simple transcription littérale dans une langue donnée, la localisation s'efforce d'intégrer la totalité des caractéristiques du produit de façon cohérente dans la langue et le contexte culturel du pays concerné. Si la localisation est efficace, l'acheteur français ou allemand d'un produit étranger aura l'impression que celui-ci a été conçu et mis au point dans son propre pays. Jamais il ne devra avoir l'impression que le produit a été créé à l'étranger, converti, puis importé.

Il n'y a pas si longtemps, la conversion d'un produit pour le marché non anglophone impliquait la simple traduction, de l'anglais vers les principales langues étrangères, de manuels, de publicités et d'instructions apparaissant à l'écran. La plupart de ces produits, faciles à gérer et maniables, étaient bien accueillis par le monde non anglophone. Cela signifiait que pratiquement n'importe quel traducteur était considéré comme suffisamment qualifié pour traduire ce genre de document. La gestion de ce type de travail était, elle aussi, relativement simple : elle pouvait être réalisée par de petites agences de traduction ou même par des traducteurs indépendants. Mais aujourd'hui le monde a évolué, surtout du côté des logiciels de gestion et de divertissement, principal marché de la localisation. La clientèle est devenue plus exigeante et les processus plus complexes.

Les entreprises qui se spécialisent dans ce nouveau créneau doivent toutefois compter sur des ressources très diversifiées, entre autres :

- des chefs de projet compétents;
- des linguistes et des experts régionaux (un large réseau à travers le monde);
- des experts du jargon marketing du pays concerné;
- des experts en spécifications techniques;
- des équipes techniques de production audiovisuelle;
- des studios d'enregistrement de première qualité;

- des programmeurs expérimentés et des testeurs de logiciels.

Le marché de la localisation porte essentiellement sur la traduction de l'anglais vers d'autres langues, plus particulièrement le japonais, l'allemand, le français, l'espagnol. Il existe par conséquent un marché immense dans ce domaine.

La « consommation » totale de services de localisation dans le monde (services internes et externes) était évaluée en 1998 à 2,8 milliards de dollars US (4,3 milliards de dollars CAN) et devrait atteindre 4,8 milliards de dollars US (7,4 milliards de dollars CAN) en 2003. En 1998, cette localisation portait dans une proportion de 80 % sur des produits informatiques en provenance des États-Unis. La région Asie-Pacifique devrait accaparer 42 % de l'offre américaine d'ici 2003 alors que l'Europe devrait maintenir sa demande au niveau de 1998. La croissance sur le marché européen sera absorbée par une offre locale mieux structurée.

L'impartition de services de localisation (industrie de la localisation) représentait des ventes totales de 1,4 milliard de dollars US (2,2 milliards de dollars CAN) en 1998 et devrait atteindre 3,4 milliards de dollars US (5,2 milliards de dollars CAN) en 2003. Malgré cette forte croissance, les barrières à l'entrée sont relativement importantes pour de nouvelles entreprises, comme on peut en juger d'après les ressources essentielles mentionnées ci-dessus de même que par la taille des investissements nécessaires. D'ailleurs, le nombre d'entreprises spécialisées en localisation est limité dans le monde. Aucun cabinet canadien ne fournit des services de localisation importants au Canada. C'est pourquoi la plupart des entreprises de logiciels d'ici font appel à des sociétés étrangères pour la localisation de leurs produits, sauf peut-être pour le marketing, pour lequel il existe des services internes de localisation. Des sociétés comme Corel, Jet Form, Newbridge, Fulcrum, dans la région d'Ottawa, font toutes affaire avec des « localiseurs » étrangers.

## **2.3 Les outils d'aide à la traduction et la traduction automatique**

C'est le secteur de l'industrie de la traduction qui connaîtra la croissance la plus forte avec un taux de près de 50 % par année. L'industrie privée verra ses ventes passer de 200 millions de dollars US (308 millions de dollars CAN) en 1995 à 1,5 milliard de dollars US (2,3 milliards de dollars CAN) en l'an 2000. On peut compter dans ce secteur tous les outils d'aide à la traduction, incluant les mémoires de traduction, la traduction automatique et les coûts d'implantation et de formation connexes.

### **La traduction automatique**

La traduction automatique occupe près de 50 % du secteur des outils informatiques de traduction. Jusqu'au milieu des années 60, les chercheurs des États-Unis, de l'Union Soviétique et de l'Europe de l'Ouest comptaient bien que la recherche et les progrès de l'informatique pourraient améliorer grandement la fiabilité de la traduction automatique. Cependant, en 1966, le rapport de l'Automatic Language Processing Advisory Committee (ALPAC) suggérait plutôt d'orienter les ressources consacrées à la mise au point de machines de traduction vers la résolution de problèmes linguistiques fondamentaux, problèmes qui empêchaient à court terme le développement de machines de traduction fiables. Pendant les dix années qui ont suivi, le nombre de laboratoires qui travaillaient dans ce champ d'activité à travers le monde a beaucoup diminué. Cela n'a toutefois pas empêché certains pays comme le Canada et la France (Montréal et Grenoble) de poursuivre les recherches, par le biais de subventions à des groupes universitaires.

La mondialisation des marchés et l'accroissement phénoménal de la capacité des ordinateurs, à des coûts toujours plus bas, ont fait resurgir l'intérêt pour les machines de traduction dans le milieu des années 1980. On peut classer les systèmes de traduction automatique en deux catégories : le système général et le système ciblé. Le système général de traduction automatique est un outil facilitant la compréhension rapide de textes en langues étrangères. Il n'est pas, à proprement parler, un outil d'aide à la

traduction. Il traduit des textes sans intervention humaine, mais ces traductions ne sont pas destinées à être publiées. Le système ciblé traduit uniquement dans un domaine spécifique et selon un vocabulaire établi.

Déjà, le système METEO<sup>®</sup> (système de traduction de bulletins météorologiques anglais-français et français-anglais utilisé par Environnement Canada), mis au point au Canada en 1977, avait donné le ton dans ce genre d'application où la traduction automatique était la plus efficace.

Bien que leur utilisation aille en s'accroissant, les systèmes généraux de traduction automatique ne remplaceront jamais la traduction humaine puisqu'ils ne répondent pas aux mêmes besoins. Ils sont devenus des outils indispensables dans une société « globalisante » où une compréhension rapide des échanges entre diverses langues étrangères est nécessaire. Plutôt que de s'opposer à la traduction humaine, les systèmes généraux de traduction automatique sont des outils complémentaires que l'industrie de la traduction devrait maîtriser davantage et ajouter à sa gamme de services. L'utilisation accrue de systèmes généraux va probablement accroître la demande de traduction humaine dans la mesure où elle encourage l'élargissement des échanges à l'échelle planétaire. De plus en plus de textes traduits à des fins internes vont susciter le besoin d'être revus par un traducteur avant d'être publiés. La traduction de façon automatique des textes affichés sur Internet pourrait inciter les lecteurs à demander la traduction humaine de ceux qui les intéressent particulièrement.

En 1993, on estimait à 380 millions le nombre de mots traduits annuellement par des machines de traduction, du moins au niveau des très grands utilisateurs. Parmi ceux-ci figure l'Union européenne qui, à elle seule, traduisait 30 millions de mots en treize combinaisons de langues avec son système Systran. On sait maintenant que ce chiffre a plus que doublé en 1998 et dépasse 70 millions de mots.

Selon ABI, la « consommation » totale de traduction automatique était évaluée à 246 millions de dollars US (378 millions de dollars CAN) en 1998. L'organisme prévoit des ventes dépassant 1,3 milliard de dollars US (2 milliards de dollars CAN) en l'an 2003, soit une croissance annuelle de plus de 40 % par année. Les trois principaux marchés de croissance sont l'Europe, l'Amérique du Nord et le Japon. Une grande partie

de la « consommation » de traduction automatique se retrouve au sein d'organismes gouvernementaux ou paragouvernementaux.

## 2.4 Les fournisseurs américains

Le chiffre d'affaires de l'industrie de la traduction aux États-Unis est évalué à plus de 1,3 milliard de dollars US (2 milliards de dollars CAN) en 1997. Plus de 3000 cabinets ou agences de traduction se partagent ce marché de la façon suivante :

**Tableau 10 - Répartition du chiffre d'affaires de l'industrie de la traduction aux États-Unis selon la taille des cabinets ou agences  
1997**

Nombre	Taille	Chiffre d'affaires total (millions de \$US)
2700	< 500 000 \$	925
220	500 000 - 1 M \$	165
105	1 M - 2,5 M \$	155
35	> 2,5 M \$	105
<b>Total : 3 060</b>		<b>1 350</b>

**Source :** Allied Business Intelligence Inc., *Language Translation: World Market Overview, Current Developments and Competitive Assessment*, 1998.

Bien que cette structure morcelée ressemble beaucoup à celle que l'on connaît au Canada, les grands cabinets américains ont, par contre, une taille beaucoup plus importante et la tendance au regroupement face à la mondialisation y est beaucoup plus avancée qu'au Canada.

Contrairement au Canada où des lois ont façonné le développement de la profession, la traduction aux États-Unis répond davantage à des besoins privés (internes et externes) et, dans une moindre mesure, à des besoins publics (affaires étrangères et organismes internationaux).

En 1998, les principaux fournisseurs américains étaient les suivants :

**Tableau 11 - Principaux fournisseurs aux États-Unis**

Nom de l'entreprise	Chiffre d'affaires total (M \$US) <sup>(1)</sup>	Spécialités
Alpnet	41/41	Localisation, traduction, documentation, interprétation, édition informatique, élaboration de glossaires
Berlitz	90/500	Enseignement des langues, localisation, traduction, documentation, édition informatique, interprétation
Bowne Global Services	60/500	Localisation, traduction, gestion de l'information, préparation et distribution de documents
International Language Engineering	20/20	Localisation, multimédia
LioNBridge Technologies	38/38	Localisation

(1) Chiffre d'affaires en traduction et services connexes/chiffre d'affaires total

**Sources** : Allied Business Intelligence Inc., *Language Translation: World Market Overview, Current developments and Competitive Assessment*, 1998, section six.

Equipe Consortium Ltd, *The Global Translation Market*, septembre 1998, p. 44-69.

Les principales caractéristiques de l'industrie américaine de la traduction pour les années à venir sont les suivantes :

- Le processus de concentration de l'industrie va se poursuivre.
- La diversification va demeurer une stratégie de développement privilégiée, les grandes entreprises clientes favorisant de plus en plus le guichet unique.
- La proportion du marché que les grandes firmes pourraient s'accaparer variera entre 10 et 20 %.
- Les petites firmes devront se spécialiser et envisager des formes de partenariats.

## Les tarifs

Les tarifs exigés par les cabinets de traduction aux États-Unis sont difficiles à obtenir par les voies traditionnelles depuis que la Federal Trade Commission, il y a quelques années, a jugé que la publication de tarifs standards par les associations et les cabinets contrevenait à la libre concurrence. Des appels téléphoniques auprès de certains cabinets ont démontré que les tarifs varient sensiblement selon la nature des clientèles. Par exemple, les tarifs de certains cabinets pour de la traduction « haut de gamme », de documents diplomatiques par exemple, peuvent atteindre de 0,23 à 0,26 \$US le mot (de 0,35 \$ à 0,40 \$CAN le mot). Par contre, selon d'autres sources, la tarification des cabinets peut être de seulement 0,13 \$ à 0,15 \$US le mot (de 0,20 \$ à 0,23 \$CAN), que ce soit pour des clients des secteurs public ou privé.

Les tarifs que nous avons obtenus lors de notre recherche documentaire sont surtout des prix demandés par les travailleurs autonomes. Ainsi, ABI établit à 40 \$US (62 \$CAN) par page le prix moyen demandé par les travailleurs autonomes aux États-Unis pour la traduction de langues courantes. À 300 mots par page et selon un dollar canadien à 0,65 \$US, ce prix correspond à environ 0,20 \$CAN le mot.

Une enquête effectuée sur Internet par un chercheur américain entre janvier et avril 1997 auprès de 337 répondants a donné les résultats suivants : les tarifs demandés aux cabinets par les travailleurs autonomes variaient de 0,17 \$CAN le mot (vers l'italien) à 0,25 \$CAN le mot (vers le néerlandais). La traduction vers le français et vers l'anglais se faisait respectivement à 0,19 et 0,18 \$CAN le mot. Lorsque les travailleurs autonomes faisaient directement affaire avec le client, les tarifs étaient supérieurs de 35 %. Notre enquête a indiqué que les tarifs moyens demandés par les travailleurs autonomes variaient entre 0,19 et 0,23 \$CAN le mot. On peut conclure que les tarifs pratiqués aux États-Unis et au Canada sont assez semblables.

Les marges bénéficiaires des cabinets pour la révision, les corrections terminologiques du client, la mise en page, l'administration de travaux confiés à des travailleurs autonomes varient de 30 % à 70 % du prix du pigiste. Cette situation est quelque peu différente au Canada où les marges bénéficiaires sont beaucoup plus basses.

Nous pouvons conclure que le marché américain de la traduction est vaste et plein de contrastes. On y retrouve de grands cabinets qui œuvrent à l'échelle mondiale en même temps que de nombreux travailleurs autonomes. Les tarifs varient sensiblement selon les régions, les langues et les domaines. Ils peuvent être intéressants pour des traducteurs canadiens, mais la concurrence est vive. On y trouve notamment des travailleurs autonomes qui demandent des tarifs aussi bas que 0,07 ou 0,08 \$US le mot (0,10 à 0,12 \$CAN). Chose certaine, les traducteurs canadiens sont bien positionnés pour tirer profit de ce marché. Leur expertise, leur rigueur et l'existence d'un dollar canadien favorable à l'exportation font de ce marché un champ d'expansion ou de diversification de clientèle intéressant. Beaucoup de cabinets américains sont à la recherche de traducteurs expérimentés dans des domaines particuliers. Les cabinets et travailleurs autonomes canadiens doivent s'ouvrir à cette réalité.

## **2.5 Les fournisseurs européens**

Le marché de la traduction en Europe est le premier en importance au monde et les gouvernements et les agences internationales emploient un grand nombre de traducteurs.

La diversité des langues et l'avènement de l'Union européenne expliquent en grande partie les besoins énormes de traduction. La Commission européenne emploie à elle seule 1 300 traducteurs; le Parlement européen 400, le Conseil européen 500, le Comité économique et social et la Cour des audiences 100 chacun, la Cour de justice, 200.

Le service de traduction de la Commission européenne traduit environ 1,4 million de pages par année. La partie confiée à des travailleurs autonomes représente 170 000 pages par année. Les documents ne sont pas tous traduits dans les onze langues des pays participants. On estime qu'en moyenne chaque document est traduit en 5,5 langues.

Les principaux fournisseurs européens sont les suivants :

**Tableau 12 - Principaux fournisseurs en Europe**

Nom de l'entreprise	Chiffre d'affaires total (M \$US) <sup>(1)</sup>	Spécialités
Interverbum (Suède)	13/13	Localisation, traduction, documentation technique, gestion des technologies
LOGOS (Italie)	13/13	Traduction automatique, localisation, traduction, documentation technique, élaboration de glossaires
L&H/Mendez (Belgique),	32/99	Localisation, traduction automatique, traduction humaine, etc.
Star (Allemagne)	30/30	Traduction, documentation technique, automobile, information de gestion

(1) Chiffre d'affaires en traduction et services connexes/chiffre d'affaires total

Sources : Allied Business Intelligence Inc., *Language Translation: World Market Overview, Current developments and Competitive Assessment*, 1998, section six.

Equipe Consortium Ltd, *The Global Translation Market*, septembre 1998, p. 44-69.

Aucun fournisseur européen n'affiche un chiffre d'affaires de plus de 50 millions de dollars US (77 millions de dollars CAN) en traduction.

Les principales caractéristiques du marché européen sont les suivantes :

- Les cabinets ont connu des taux de croissance beaucoup plus faibles que leurs concurrents américains : de 10 à 20 % plutôt que de 20 à 30 %. Les cabinets européens ont moins exploité le marché des logiciels de localisation, le domaine à plus forte croissance dans le monde.
- Le processus de concentration va également se poursuivre en Europe. Il est toutefois mené par des cabinets américains.
- Les acquisitions par des cabinets européens sont plus rares, cette approche n'étant pas dans leurs mœurs. Ils privilégient plutôt la croissance interne. Il est vrai que l'accès à du placement privé pour ce genre d'investissement est plus limité en Europe qu'en Amérique.
- Les cabinets européens ont moins bien réussi que les cabinets américains dans leur tentative de réduire la pression sur les prix au profit d'une relation plus durable avec leurs clients.

## **Les tarifs**

Les tarifs de traduction sont davantage « affichés » en Europe qu'aux États-Unis. Le tarif moyen d'un traducteur embauché par le Service de traduction externe de la Commission européenne est de 47 \$US (72 \$CAN) la page (une page comprenant 1 500 caractères sans espaces blancs) pour un texte révisé. Pour des traductions de « postédition », le tarif moyen est de 26 \$US (40 \$CAN) la page.

Les tarifs varient de 15 \$US (23 \$CAN) à plus de 95 \$US (146 \$CAN) la page selon la combinaison linguistique et le domaine. Ces chiffres sont tirés d'une analyse des contrats attribués en 1997.

Le Service de traduction externe de la Commission Européenne a une liste de plus de 700 cabinets et travailleurs autonomes auxquels il s'adresse selon les besoins.

Le tarif des organisations internationales (BIT, OMC) est d'environ 200-220 FS (francs suisses) (208-229 \$CAN) les 1 000 mots, incluant la mise en page. Les tarifs à l'OCDE varient entre 0,7 et 0,85 FF (francs français) (0,18 et 0,21 \$CAN) le mot.

En Angleterre, les tarifs moyens varient entre 0,17 et 0,20 \$CAN le mot. Un pigiste peut obtenir environ 50 % de ce tarif lorsqu'il travaille pour un cabinet.

## **2.6 Les stratégies des grands cabinets**

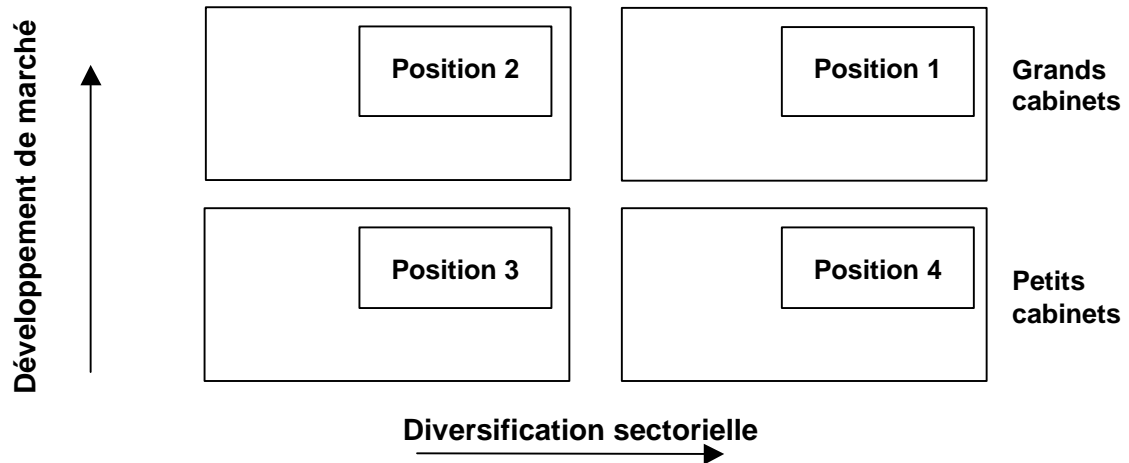
Les cabinets de traduction, grands ou petits, américains ou européens, ont adopté une stratégie axée sur un ou plusieurs des facteurs suivants :

- la spécialisation;
- la diversification;
- le développement international.

Ces stratégies sont illustrées par le schéma suivant.

---

STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT




---

**Source :** Equipe Consortium Ltd, *The Global Translation Market*, septembre 1998.

L'axe vertical représente la stratégie de conquête des marchés internationaux (du marché national vers les marchés internationaux). L'axe horizontal représente la stratégie de diversification progressive (d'un secteur ou domaine spécialisé vers une diversification générale). Les grands cabinets sont présents sur les marchés internationaux (positions 1 et 2) alors que les plus petits œuvrent surtout au plan national (positions 3 et 4). Les cabinets de position 1 (Berlitz et Alpnet) sont plus généralistes et traditionnels, de forte taille et misent davantage sur l'expansion des marchés, surtout par voie d'acquisitions. Les cabinets de position 2 ont concentré leurs efforts dans quelques secteurs et spécialités qu'ils exploitent à l'échelon international (c'est le cas par exemple des sociétés Bowne et LionBridge). Ils investissent beaucoup en technologie. Ils ont été parmi les plus rentables dans le passé et ont connu une forte croissance. Mais sans expansion territoriale, ils risquent de plafonner. Ils cherchent, petit à petit, à se diversifier et à gagner d'autres marchés et constituent une menace pour les cabinets de position 1 qui, eux, n'ont pas toujours l'expertise pointue nécessaire pour percer certains marchés spécialisés.

Les cabinets de position 3 sont également spécialisés, mais œuvrent surtout sur un marché national. Incapables d'affronter les grands cabinets sur les marchés internationaux, ils agissent souvent pour eux à titre de sous-traitants. Les cabinets de position 4 sont généralistes et concentrés sur leur marché national. Ils constituent d'excellentes cibles d'acquisitions pour les grands cabinets expansionnistes.

Les cabinets canadiens se situent essentiellement dans les positions 3 et 4, alors que quelques-uns seulement occupent la position 2. Aucun cabinet ne se retrouve dans la position 1.

Les principales stratégies des grands cabinets, qu'ils soient américains ou européens, sont les suivantes :

- **La diversification des services.** Aucun des grands cabinets ne fait que de la traduction. Ils se sont tous diversifiés dans divers domaines reliés aux communications : cours de langues, multimédia, gestion de l'information, outils d'aide à la traduction, reconnaissance automatique de la voix, formation, etc.
- **Le guichet unique.** Dans le secteur de la traduction, ils offrent souvent des services intégrés incluant le graphisme, l'édition électronique, la traduction de sites Web, le développement et l'élaboration de glossaires et, dans certains cas, l'impression de documents. L'avantage principal des grands cabinets sera de pouvoir offrir une gamme complète de services de traduction et de communication aux grandes entreprises internationales. Sur le seul marché de la traduction et pour des demandes d'appoint, ils pourront de moins en moins rivaliser avec les petits cabinets et les travailleurs autonomes.
- **Le multilinguisme.** Tous les cabinets œuvrent dans le multilinguisme et comptent sur un réseau international de traducteurs.

- **Le développement des marchés internationaux.** Les cabinets mettent l'accent soit sur la croissance par acquisitions (à des fins de diversification ou sur des marchés émergents), soit sur la croissance interne (par l'embauche et la formation de ressources humaines et des investissements massifs en technologie).
- **L'investissement en technologie.** Tous les grands cabinets investissent en technologie, dans bon nombre de cas, dans la création de leurs propres outils (traduction automatique, mémoires de traduction, reconnaissance de la voix, édition électronique, etc.).

### **3 LE POSITIONNEMENT DE L'INDUSTRIE CANADIENNE DE LA TRADUCTION**

L'analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces de l'industrie canadienne doit tenir compte des diverses tendances de l'évolution de l'industrie mondiale de la traduction. Ces tendances sont susceptibles d'influencer l'orientation de l'industrie canadienne et son positionnement futur. Nous les avons groupées en trois domaines : les produits et services, les technologies et les compétences.

#### **3.1 Tendances au niveau des produits et services**

**La gestion de documents multilingues.** La gestion du nombre de langues que les entreprises devront manipuler pour leur expansion internationale est de plus en plus complexe et leur pose un grand défi. Pour ce faire, les grandes entreprises vont centraliser à leur siège social la gestion de ce processus, mais vont faire appel de plus en plus à l'impartition pour la réalisation de tâches spécialisées.

**Le maintien et le développement de l'impartition.** L'impartition des services linguistiques et documentaires de la part des grandes entreprises va se poursuivre. Traditionnellement, les grandes entreprises assumaient en grande partie à l'interne leurs besoins de traduction. Cependant, la mondialisation des marchés et les besoins grandissants de traduction « culturelle » amènent les grandes entreprises à favoriser davantage l'impartition. Elles vont privilégier le partenariat avec des cabinets offrant une capacité d'intervention et une qualité répondant à leurs normes.

**Une plus grande maîtrise des processus de communication.** La traduction, à l'échelle mondiale, s'inscrit dans un processus de plus en plus complexe de communication. En effet, la rédaction, la documentation, la terminologie, la traduction, l'édition, les outils d'aide et le multimédia exigent maintenant que les entreprises aient accès à des connaissances pointues. Les linguistes (pour la recherche), les ingénieurs informatiques (pour la conception d'outils d'aide à la traduction) et les traducteurs sont dorénavant des partenaires indissociables de l'industrie.

Plutôt que de maintenir un cloisonnement entre ces compétences, comme cela a trop souvent été le cas jusqu'ici, les cabinets devront agir comme des catalyseurs et des conseillers technologiques et organisationnels auprès de leur clientèle.

**Des services de guichet unique.** L'industrie connaît dans certains secteurs une progression de 20 à 40 % par année. Les marchés qui permettent une telle croissance sont notamment ceux du multi-services. Il existe une tendance de plus en plus marquée dans l'industrie à offrir sous un même toit une gamme de services linguistiques allant de la rédaction jusqu'à l'édition de textes. Au Canada, à peine 2 % des grandes entreprises se prévalent de tels services, probablement en raison d'une offre insuffisante.

**Forte croissance de la traduction de documents techniques.** À peine 8 % des documents techniques dans le monde sont traduits. Il existe donc une énorme demande à cet égard. Les États-Unis étant un grand concepteur et fabricant de produits et services techniques dans le monde, un marché important est à notre porte.

**Développement de la localisation.** L'industrie de la localisation totalisait des ventes de 1,4 milliard de dollars en 1998 et devrait atteindre 3,4 milliards de dollars en 2003. Les États-Unis et l'Europe (notamment l'Irlande) comptent plusieurs entreprises de localisation. Il s'agit toutefois d'un domaine très spécialisé qui exige des ressources particulières, un réseau mondial de traducteurs et des investissements importants en technologie. Il existe différentes formes de localisation : logiciels, documentation (information de produits, brochures, manuels d'entretien, matériels de formation), vidéo (publicité, formation) et emballages (contenants, étiquettes). On assistera dans les années à venir à l'élargissement du concept de localisation à diverses formes de communication.

**Maintien de la traduction de haute qualité.** Malgré les progrès de la technologie et l'exigence des délais de livraison de plus en plus courts, la demande de traduction humaine de qualité demeurera élevée. La mondialisation des marchés a fait naître de grands marchés, mais la spécificité des cultures visées exige la qualité que seuls des traducteurs expérimentés peuvent fournir. Par ailleurs, l'utilisation progressive d'Internet et de la traduction automatique devrait accroître les besoins de traduction de haut de gamme.

**Forte croissance de l'interprétation consécutive.** Le marché de l'interprétation simultanée est bien connu et établi. Les utilisateurs d'interprètes de conférence sont surtout les gouvernements et les organisations internationales. Selon l'Agence Allied Business Intelligence, il existe un potentiel de marché important du côté de l'interprétation consécutive, notamment auprès des entreprises multinationales et du monde des affaires en général.

### **3.2 Tendances au niveau des technologies**

**Des outils d'aide à la traduction de plus en plus sophistiqués, intégrés et multilingues.** L'automatisation de l'environnement du traducteur devrait se poursuivre à un rythme rapide. La demande d'outils d'aide à la traduction devrait continuer à croître à un rythme élevé dans les années à venir. Plus particulièrement, la mémoire de traduction sera de plus en plus utilisée comme outil d'aide à la traduction. Les outils seront davantage conviviaux et intégrés aux systèmes informatiques. On assistera à une standardisation des contenus et des formats à l'échelle internationale. Des outils d'aide multilingues feront leur apparition. Les prix continueront de chuter.

**La traduction automatique poursuivra sa percée.** La traduction automatique poursuivra sa forte croissance. Tant les systèmes généraux que ciblés continueront à se développer. Par exemple, on jumellera de plus en plus des mémoires de traduction aux systèmes généraux. Cette tendance ne devrait pas affecter toutefois la traduction professionnelle puisqu'ils s'agit davantage d'outils complémentaires. Au contraire, on devrait s'attendre à un accroissement de la demande de traduction professionnelle par suite d'une utilisation accrue des systèmes généraux. La traduction de type « postédition » devrait également s'accroître.

**Plus grande utilisation de l'Internet.** L'Internet constitue à la fois un marché en développement et un outil de travail indispensable pour les entreprises et les travailleurs autonomes. Selon International Data Corporation, les États-Unis représentaient 76 % du commerce mondial sur Internet en 1998, mais ils ne compteront plus que pour 55 % en l'an 2003.

On prévoit que les dépenses des entreprises sur Internet atteindront 203 milliards de dollars US (312 milliards de dollars CAN) en l'an 2003, comparativement à 85 milliards de dollars US (130 milliards de dollars CAN) en 1998. Les secteurs de la fabrication et des services financiers accapareront près de 50 % de ce volume. De plus, la forte progression de l'utilisation d'Internet par des non-anglophones crée des besoins de traduction énormes dans un créneau très technique et souvent dans un langage dédié. Par ailleurs, Internet est un bon outil pour accéder à des dictionnaires spécialisés, des ouvrages lexicographiques, etc. Il permet aussi de se familiariser avec des cultures étrangères par l'accès à des journaux locaux et à des revues spécialisées.

**Émergence de normes linguistiques.** À l'échelle internationale, on assistera à la création de normes linguistiques, notamment en terminologie et dans les mémoires de traduction.

### **3.3 Tendances au niveau des compétences**

**Pénurie de compétences clés.** Les grandes entreprises « mondialisantes » vont connaître une pénurie de professionnels expérimentés dans tout ce qui touche les services linguistiques. Les cabinets privés et les travailleurs autonomes capables de répondre à ce défi vont connaître du succès.

**Plus grande spécialisation.** Corollaire du développement de la traduction de documents techniques, la spécialisation des traducteurs devient de plus en plus importante. Les pénuries de traducteurs expérimentés sont souvent observées dans des secteurs de spécialisation. Les principaux secteurs de spécialisation dans le monde sont : l'aérospatiale, le transport, les services aux entreprises, l'industrie pharmaceutique, le matériel de télécommunications, les services financiers, les équipements de technologies de l'information et les organisations internationales.

**Apprentissage des langues.** La maîtrise d'une troisième langue est considérée de plus en plus comme une nécessité à travers le monde. Les écoles européennes de traduction et d'interprétation exigent la maîtrise de trois langues.

**Connaissance des technologies.** L'industrie attend de ses professionnels qu'ils maîtrisent bien les technologies reliées au domaine de la traduction. Au-delà des connaissances théoriques, ils doivent avoir apprivoisé divers outils d'aide à la traduction. L'accroissement de la productivité par une utilisation rentable d'outils informatiques sera de plus en plus une question de survie pour les entreprises de traduction.

### **3.4 Synthèse des forces, faiblesses, opportunités, menaces de l'industrie canadienne de la traduction**

L'examen des caractéristiques intrinsèques de l'industrie canadienne de la traduction (facteurs internes exprimés au chapitre 2) et leur comparaison avec les tendances et les perspectives de l'industrie mondiale (facteurs externes exprimés aux chapitres 3 et 4) permettent de mieux saisir le positionnement actuel de l'industrie canadienne de la traduction et de tracer les voies à suivre à l'avenir.

Les principales forces et faiblesses qui se dégagent de l'industrie sont les suivantes :

#### **Au plan des marchés**

##### **Forces**

- L'existence au Canada de législations sur les langues qui ont créé et maintiennent une demande importante pour la traduction des langues officielles
- Un marché de près de 450 millions de dollars en croissance continue
- Une capacité de traduction importante dans le secteur de l'administration publique
- Des normes de qualité de haut niveau
- Une bonne base de fournisseurs d'outils d'aide à la traduction et de traduction automatique

##### **Faiblesses**

- Une méconnaissance de l'industrie et de la profession de traducteur

- Une industrie très morcelée qui compte peu d'entreprises d'envergure internationale
- Une industrie introvertie et trop axée sur les marchés du secteur public
- Une rentabilité insuffisante
- Une sous-capitalisation des entreprises
- Un manque de diversification dans la traduction d'autres langues que le français et l'anglais
- Une faible présence sur les marchés d'exportation

### **Au plan des compétences et des ressources humaines**

#### **Forces**

- Une importante masse critique de traducteurs, terminologues et interprètes scolarisés et expérimentés
- Une bonne expertise dans des domaines de spécialisation comme les communications, l'économie et la finance, l'industrie et les techniques, la gestion et l'administration, le droit
- De bonnes structures d'organisation des professionnels
- De bons programmes de perfectionnement
- Une longue tradition dans la formation universitaire en traduction

#### **Faiblesses**

- Une pénurie de traducteurs expérimentés face à l'augmentation de la demande
- Une formation insuffisante dans les technologies, la spécialisation et les processus de traduction
- La difficulté pour les universités d'accroître l'offre de diplômés et d'investir dans les technologies
- Une faible sensibilisation des étudiants au potentiel émergent de l'industrie de la traduction et du multilinguisme

## **Au plan des technologies et de la recherche**

### **Forces**

- Une réputation mondialement reconnue dans le domaine de la recherche en traduction et terminologie
- Une bonne infrastructure de recherche appliquée en matière d'outils d'aide à la traduction
- La grande qualité des ouvrages terminologiques et des produits du domaine de la traduction
- Des crédits d'impôt généreux en R & D

### **Faiblesses**

- Un manque de coordination entre les intervenants en R & D
- Peu d'investissement en R & D institutionnelle
- Une recherche, comme ses produits, trop orientée vers la traduction pure et la terminologie.

Les principales opportunités et menaces auxquelles fait face l'industrie de la traduction canadienne sont les suivantes :

## **Au plan des marchés**

### **Opportunités**

- Une forte croissance des marchés mondiaux en traduction professionnelle, en localisation, en traduction de documents techniques
- Une forte croissance des marchés mondiaux dans les outils d'aide à la traduction et la traduction automatique
- La proximité du marché américain
- Un marché grandissant pour la maîtrise et la gestion des processus de traduction
- La croissance du marché de l'impartition et du concept de guichet unique
- La forte croissance des services en multilinguisme

- La croissance de l'Internet comme véhicule d'expansion des affaires et d'outil d'aide à la traduction

### **Menaces**

- L'entrée probable d'entreprises américaines et européennes sur le marché canadien
- Une concurrence accrue et une pression sur les prix
- Une part de marché grandissante des grands cabinets auprès des entreprises internationales
- Des décisions concernant la traduction de documents multilingues de plus en plus concentrées au siège social des entreprises
- Un mouvement perceptible de fusions et d'acquisitions à l'échelle internationale

## **Au plan des compétences et des ressources humaines**

### **Opportunités**

- Une croissance des besoins en multilinguisme
- Un potentiel émergent dans des spécialités comme la linguistique informatique, le design graphique, la gestion de projets, la gestion documentaire

### **Menaces**

- Le scepticisme des professionnels en traduction envers les outils informatiques
- La perception (chez les jeunes ) que l'industrie est en perte de vitesse
- Une pénurie possible de diplômés universitaires en traduction
- Un écart entre les attentes de l'industrie et la formation des diplômés universitaires
- Le problème de financement des universités et de vieillissement des effectifs de formation

## **Au plan des technologies et de la R & D**

### **Opportunités**

- Les outils d'aide à la traduction deviendront de plus en plus multilingues
- Des liens plus étroits entre les entreprises de services de traduction et d'outils d'aide à la traduction

### **Menaces**

- Peu de synergie entre les chercheurs, les concepteurs d'outils et l'industrie des services
- Des investissements proportionnellement plus élevés aux États-Unis, en Europe et au Japon qu'au Canada dans les divers processus du domaine linguistique.

En conclusion, l'industrie canadienne de la traduction devra s'adapter et faire des choix. S'adapter sur son marché intérieur où ses forces sont insuffisamment exploitées et où des faiblesses structurelles importantes demandent des correctifs. Bien qu'en croissance, son marché intérieur est insuffisant pour assurer sa compétitivité à l'échelle internationale et, de ce fait, elle peut devenir vulnérable aux percées de concurrents étrangers sur son propre territoire. C'est pourquoi elle doit également s'adapter pour se positionner de façon rentable sur les marchés d'exportation où des opportunités intéressantes existent, mais aussi où pointent des menaces de taille. Le chapitre suivant expose donc les principaux défis que la conjonction de ces forces, faiblesses, opportunités, menaces représente pour l'industrie, et suggère une série de recommandations pour les relever.

## **4 LES STRATÉGIES DE MARCHÉ**

### **4.1 Les principaux critères d'une industrie canadienne forte**

L'élaboration de stratégies pour soutenir et développer l'industrie canadienne de la traduction doit s'appuyer sur des critères éprouvés qui font le succès d'une industrie saine et forte. Nous avons défini cinq critères génériques :

- Détenir de façon durable une part importante de son marché intérieur
- Être rentable
- Créer et conserver des emplois de qualité et rémunérateurs au Canada
- Être innovatrice, investir constamment en recherche et développement
- Affirmer sa présence sur les marchés d'exportation.

Ces critères ont guidé l'élaboration de nos stratégies et de notre plan d'action tout au long de ce chapitre.

L'adéquation entre les principales caractéristiques de l'industrie canadienne et les grandes perspectives de l'industrie mondiale présentées dans les chapitres précédents a permis de dégager un certain nombre de défis auxquels l'industrie sera confrontée dans les années à venir. Ces défis ont été regroupés selon les deux grands objectifs du présent mandat : renforcer le positionnement de l'industrie canadienne sur le marché intérieur et développer les marchés d'exportation. Ils tiennent compte de la grande diversité des intervenants de ce secteur d'activité et portent sur l'un ou l'autre des paramètres suivants : le marché, les compétences, les technologies. La connaissance des marchés et la capacité à répondre aux besoins changeants, des ressources humaines en quantité et qualité suffisantes et la maîtrise de technologies de pointe sont au centre du développement d'une industrie forte.

Sur le plan des marchés, l'industrie canadienne de la traduction devra répondre à neuf défis majeurs : cinq pour se renforcer sur le marché intérieur et quatre pour développer les marchés d'exportation.

Ces défis et les recommandations qui les accompagnent ont été présentés à divers représentants de l'industrie lors d'audiences publiques tenues dans cinq villes au Canada.

L'impact de ces défis sur l'offre et la demande de ressources humaines est traité plus en détail au chapitre 6.

## **4.2 Renforcer le positionnement de l'industrie canadienne sur le marché intérieur**

Pour renforcer son positionnement et devenir une industrie forte sur le marché canadien, l'industrie canadienne de la traduction doit se préoccuper de cinq éléments fondamentaux de son développement : une plus grande reconnaissance de ses activités; une structure de l'offre plus solide et mieux équilibrée; une capacité financière renforcée; un meilleur appui public à l'industrie naissante des outils d'aide à la traduction et des investissements accrus en recherche et développement; une plus grande ouverture aux technologies. Ainsi, pour survivre et prospérer, l'industrie de la traduction doit relever cinq défis majeurs :

Défi n° 1 : Sensibiliser tous les membres de l'industrie et la clientèle canadienne à l'existence d'une industrie canadienne de la traduction.

Défi n° 2 : Mieux se structurer pour tirer profit au maximum des opportunités de marchés qui existent au Canada et pour mieux faire face à la concurrence étrangère.

Défi n° 3 : Améliorer la rentabilité et la capacité financière des entreprises de traduction canadiennes.

Défi n° 4 : Sensibiliser les gouvernements à l'importance stratégique pour le Canada d'appuyer le développement des entreprises d'outils d'aide à la traduction et d'accroître la recherche dans le domaine linguistique.

Défi n° 5 : Démystifier les outils d'aide à la traduction et la traduction automatique et en favoriser une utilisation rentable.

**Défi n° 1 : Sensibiliser tous les membres de l'industrie et la clientèle canadienne à l'existence d'une industrie canadienne de la traduction**

L'industrie canadienne est peu connue et peu valorisée. Elle est même peu consciente de sa propre existence comme secteur économique. Jusqu'à maintenant, il existait en effet peu d'information sur sa taille, ses composantes et ses spécialités. D'une part, les différents blocs qui la composent, c'est-à-dire les traducteurs (y compris les terminologues et les interprètes), les concepteurs d'outils d'aide à la traduction, les établissements d'enseignement, les institutions de recherche, se connaissent mais se fréquentent peu. D'autre part, la clientèle canadienne connaît encore moins l'industrie de la traduction. Elle voit souvent la traduction comme un coût plutôt que comme un élément de valeur ajoutée. En outre, la profession de traducteur est mal comprise. Ainsi, le rôle du traducteur est rarement intégré dans le processus de développement d'un produit ou d'un service. Il intervient en bout de ligne dans des délais serrés. Les professionnels de la traduction notent une baisse constante du temps de traduction disponible et concluent que l'éducation du client est nécessaire. En outre, puisque des personnes bilingues sont souvent pressenties pour traduire des textes, il est d'autant plus nécessaire de faire connaître au client l'expertise du traducteur professionnel. Par ailleurs, l'industrie canadienne de la traduction a développé une expertise haut de gamme dans la traduction des langues officielles pour les secteurs tant public que privé. Le marché canadien de la traduction devrait continuer à croître à un rythme variant entre 5 et 10 % par année et recèle d'excellentes occasions d'affaires. L'industrie doit donc protéger ses acquis et développer de nouveaux créneaux de marché. À cet égard, le premier grand défi de l'industrie en est une de prise de conscience de sa propre dynamique, entre ses intervenants d'abord, et auprès de ses clientèles cibles ensuite.

***Recommandation 1 : Créer une association-réseau des intervenants de l'industrie de la traduction.***

La création d'une association nationale regroupant l'ensemble des intervenants de l'industrie est hautement souhaitable pour renforcer l'industrie sur le marché canadien. Il existe déjà un certain nombre d'associations dans le milieu de la traduction, notamment :

les associations professionnelles, l'Association canadienne des écoles de traduction, l'Association des conseils en gestion linguistique, l'association des cabinets de traduction<sup>9</sup>, etc. La nouvelle association, pour ne pas dédoubler ce qui se fait ailleurs, agirait à titre de rassembleur de l'industrie, en chapeautant l'ensemble des associations existantes. Elle constituerait en quelque sorte un forum de discussion et un regroupement d'intérêt. Sa raison d'être pourrait se résumer de la façon suivante :

- Mettre en œuvre les recommandations du Comité sectoriel de l'industrie de la traduction et en assurer le suivi
- Assurer le développement du forum actuel en s'associant avec tous les intervenants
- Aider au regroupement de certains intervenants, notamment les concepteurs d'outils d'aide à la traduction et les chercheurs.

Les principaux objectifs de la nouvelle association seraient de :

- Défendre et promouvoir les intérêts de l'industrie de la traduction
- Soutenir le développement de la base des industries membres et s'assurer qu'elles jouent pleinement leur rôle
- S'assurer que les membres aient des normes de qualité pertinentes à leur regroupement.

Cette association pourrait accueillir, dans un deuxième temps, d'autres intervenants de l'industrie, tels que les grandes entreprises consommatrices de traduction, les organisateurs de conférences, les fournisseurs d'équipement aux interprètes ou des ministères.

En collaboration avec ses membres, la nouvelle association élabore une stratégie d'intervention précise, fixe des objectifs pour le réseau et adopte un plan d'action annuel. Elle doit compter sur une permanence dirigée par un conseil exécutif. Chaque projet soulevé par le réseau pourra être mené à terme par un sous-comité regroupant des intervenants intéressés à la question. La nouvelle association travaillerait en

---

<sup>9</sup> Association en cours de création.

complémentarité avec les associations professionnelles. Ces dernières voient à la protection du public, à la réglementation de la profession, à l'établissement de normes, au perfectionnement de ses membres, etc. La nouvelle association ferait la promotion de l'industrie, en favorisant les synergies entre ses membres, en effectuant le lobbying nécessaire pour le maintien et le développement des marchés de ses membres. Elle pourrait notamment :

- Aider à maintenir et à développer la demande dans les différents segments de marchés canadiens (traduction institutionnelle, dérivée et privée)
- Développer des synergies rentables entre les intervenants
- Créer une tribune formelle d'échanges entre les intervenants par l'organisation de congrès, séminaires et forums
- Promouvoir l'industrie canadienne en utilisant au maximum les sites Internet disponibles de divers acteurs économiques
- Créer une vigie (centre de veille) dont les informations seraient disponibles à tous les membres, notamment sur les "meilleures pratiques" de l'industrie
- Représenter l'industrie à différentes foires internationales pertinentes
- Promouvoir auprès des clientèles cibles les différentes expertises et professions de l'industrie, la qualité et la fiabilité des produits et services
- Recueillir de façon sporadique des informations pertinentes sur les OAT-TA et les diffuser sur le site de l'association
- Cerner les secteurs d'activité où il y a pénurie de traducteurs
- Rassembler au niveau canadien les sites Web de différents organismes du domaine de la traduction
- Promouvoir les opportunités de carrière en traduction, et en particulier auprès des groupes ethniques demeurant au Canada
- Promouvoir le caractère universel de nos traductions en langue française.

***Recommandation 2 : Sensibiliser les instances gouvernementales et les entreprises privées au besoin d'utiliser des fournisseurs qualifiés; sensibiliser les acheteurs de services de traduction aux normes de qualité canadiennes et les incorporer aux appels d'offres.***

L'industrie canadienne doit continuer à promouvoir ce qui la distingue dans le monde entier : du travail haut de gamme effectué par des professionnels expérimentés et bien

encadrés. Elle doit faire ressortir le rôle positif de la traduction dans la génération de ventes, de revenus et d'emplois par les entreprises canadiennes fournissant des produits et services. La qualité de la traduction est un facteur de compétitivité. L'industrie doit faire connaître, auprès tant des acheteurs de services de traduction des gouvernements que de ceux du secteur privé, les normes élevées de qualité développées au Canada. Cette offensive vise également à contrer l'utilisation, dans le secteur privé, de personnes non qualifiées à titre de traducteurs.

**Défi n° 2 : Mieux se structurer pour tirer profit au maximum des opportunités de marchés qui existent au Canada et pour mieux faire face à la concurrence étrangère**

L'industrie canadienne de la traduction est très morcelée. On y retrouve beaucoup de travailleurs autonomes et de petites entreprises (moins de 150 000 \$ de chiffre d'affaires selon la classification utilisée dans notre enquête). Cette situation n'est pas tellement différente de celle vécue dans le reste du monde. Toutefois, la proportion d'entreprises moyennes et grandes (de 150 000 à 500 000 \$ et 500 000 \$ et plus) y est beaucoup moins importante qu'aux États-Unis et en Europe. Ainsi, plus de 15 % des entreprises américaines de traduction ont plus de 500 000 \$ de chiffre d'affaires comparativement à moins de 5 % au Canada. Pour conserver et accroître sa part de marché sur le marché canadien et mieux faire face à la concurrence étrangère, l'industrie canadienne doit pouvoir compter sur des entreprises de plus grande taille. À l'heure actuelle, le Canada compte très peu d'entreprises d'envergure internationale. Depuis quelques années, on assiste à de nombreux regroupements de cabinets à travers le monde capables de répondre aux besoins d'entreprises globalisantes. Ce phénomène ne s'est pas vraiment amorcé au Canada. Il faut encourager la croissance de la taille du plus grand nombre d'entreprises afin de mieux concurrencer la présence éventuelle d'entreprises étrangères en sol canadien.

Dans certaines régions comme le Nouveau-Brunswick, les traducteurs et cabinets doivent mieux s'organiser, ne serait-ce que pour mieux répondre à la demande locale. Un représentant du service de traduction du gouvernement du Nouveau-Brunswick a mentionné que 55 % des travaux de traduction que son service confie à l'extérieur vont à des travailleurs autonomes en dehors de la province.

Bien qu'encore imperceptible à l'échelle nationale, la concurrence étrangère au Canada se manifeste ici et là, surtout auprès des moyens et grands clients. À Toronto, les grandes entreprises internationales font affaire avec des entreprises étrangères pour la traduction multilingue. Bon nombre d'entreprises informatiques de la région d'Ottawa font appel à des entreprises étrangères pour la localisation de leurs logiciels. Dans l'Ouest canadien, les concurrents d'entreprises canadiennes comme DNA Media Services et Mosaic sont AlpNet, Berlitz, LionBridge, L&H Mendez. AlpNet a connu une croissance des ventes de 24 % au Canada en 1997. AT&T (USA) a envahi le marché canadien du 911 avec ses propres interprètes. Non seulement les cabinets privés, mais aussi les travailleurs autonomes sont menacés par les entreprises étrangères. N'oublions pas que ces derniers détiennent 55 % des mandats confiés à l'extérieur par les grandes entreprises.

***Recommandation 3 : Sensibiliser l'industrie à l'importance du facteur taille, compte tenu de l'évolution mondiale des entreprises. Encourager des alliances, des regroupements (formels ou virtuels) entre cabinets ou travailleurs autonomes canadiens afin de créer des masses critiques sur le plan financier ou au niveau des spécialités sectorielles.***

La taille d'une entreprise n'est pas toujours garante de la qualité des services et de la rentabilité. De petites unités peuvent rendre d'excellents services et bien faire vivre leurs professionnels. Cependant, la structure d'une industrie nationale doit comporter un certain noyau d'entreprises capables de répondre à des mandats d'envergure, d'investir davantage dans la technologie, d'exporter ses services à l'étranger, en somme d'assurer la pérennité de l'industrie. À l'heure actuelle, l'industrie canadienne est composée d'une poignée de cabinets de 500 000 \$ et plus de chiffre d'affaires, de quelques centaines de cabinets de 150 000 à 500 000 \$ de chiffre d'affaires et de quelques milliers de travailleurs autonomes. Cette faiblesse structurelle pourrait être dangereuse devant la montée des fusions et des regroupements d'entreprises amorcés par des entreprises étrangères. D'où la nécessité pour l'industrie de sensibiliser les intervenants aux potentialités qu'offrent des regroupements réels ou virtuels d'entreprises canadiennes.

La création d'alliances stratégiques entre cabinets ou travailleurs autonomes peut être envisagée à diverses fins : diversification des marchés, accès rapide à des ressources spécialisées, accès à de nouvelles technologies, obtention de mandats à plus fort volume ou plus lucratifs tout en permettant de diminuer les coûts de développement de marché ou les coûts d'exploitation.

***Recommandation 4 : Inviter les interprètes à mieux faire connaître leurs domaines de compétence respectifs (interprètes de conférence, judiciaires ou communautaires) et à réfléchir aux moyens qui leur permettraient de mieux s'adapter aux exigences d'une économie de marché, notamment en investissant dans des stratégies d'information, de visibilité et de promotion de leur profession.***

Les divers métiers de l'interprétation sont mal connus. Avec l'aide des associations professionnelles, la communauté des interprètes devrait dresser un profil détaillé de la profession et faire connaître les champs de compétence et d'exercice des différentes catégories d'interprètes de façon à assurer une meilleure visibilité de cette profession.

Cette démarche devrait s'accompagner d'une promotion efficace des services offerts par les interprètes. Par ailleurs, les cabinets d'interprètes pourraient élargir l'éventail des services offerts comme gestionnaires de projets.

***Recommandation 5 : Compte tenu des nouvelles réalités mondiales qui rendent souhaitable un renforcement de l'industrie de la traduction, mettre en place des mécanismes de collaboration entre le Bureau de la traduction et l'industrie.***

Le marché canadien de la traduction (abstraction faite des services internes de traduction) se chiffre à près de 450 millions de dollars. La demande du secteur privé en représente 65 %, mais elle se compose d'une multitude de clients relativement petits et aux besoins très variés. Avec 35 % du marché, le secteur public a une demande relativement plus homogène et moins fragmentée en volume. Les besoins du gouvernement fédéral représentent environ 27 % du marché total, sans compter les besoins de traduction inclus dans les projets d'acquisition de biens et services.

En raison de sa structure très morcelée, l'industrie canadienne a besoin, sans doute plus qu'une autre, d'un appui public pour se développer. En effet, alors que le marché du secteur privé a permis à beaucoup d'entreprises de traduction, dans certaines

régions du monde, de se donner les moyens de s'attaquer seules aux marchés étrangers, tel n'a pas été le cas au Canada. Le marché du secteur public, et plus particulièrement celui du gouvernement fédéral, peut servir davantage de levier économique dans l'émergence d'un noyau d'entreprises fortes, ayant les moyens d'investir dans les ressources humaines et les technologies, moins vulnérables face à la concurrence étrangère et capables de se lancer à la conquête des marchés d'exportation.

Jusqu'en 1995, le Bureau de la traduction était le seul interlocuteur pour tous les besoins des ministères. Depuis, ces derniers peuvent recourir au secteur privé, le Bureau de la traduction offrant des services optionnels à recouvrement de coûts. Le Bureau répond actuellement à 60 % de la demande du gouvernement fédéral; il en réalise lui-même 58 % et en sous-traite 42 %. Cette présence dominante dans le secteur fédéral suscite des questions chez certains membres de l'industrie.

En effet, certains membres, entre autres les gros cabinets actifs sur le marché du gouvernement fédéral, font valoir que les prix du Bureau ne reflètent pas ses coûts réels, de sorte qu'ils ne luttent pas à armes égales sur un segment de marché important pour leur développement. Ils préconisent donc une plus grande égalité effective des règles du jeu.

Par ailleurs, le Bureau de la traduction reste soumis aux lois et règlements de la fonction publique, ce qui comporte des contraintes et des obligations. Il joue également un rôle de « service public » utile à l'ensemble de la profession et de l'industrie, notamment en matière de formation, de perfectionnement et de préparation de la relève, ce qui comporte des coûts.

Le Comité, tout en reconnaissant la diversité des points de vue dans ce dossier, souhaite mettre l'accent davantage sur les possibilités de rapprochement. Le but étant de stimuler l'émergence, dans l'industrie canadienne de la traduction, d'un secteur capable de faire face à la concurrence étrangère tant sur le marché intérieur qu'à l'exportation, il serait souhaitable de mettre en place un mécanisme de concertation qui regrouperait les grands cabinets de traduction canadiens et le Bureau afin de voir comment les marchés national et international pourraient être exploités de manière à

favoriser le renforcement de l'industrie canadienne. Ainsi, dans la mesure compatible avec son mandat, le Bureau de la traduction pourrait examiner avec les grands cabinets la possibilité de profiter de contrats internationaux. Il devrait aussi revoir le mode d'attribution des contrats susceptibles de jouer un rôle de levier dans l'expansion de l'industrie canadienne de la traduction.

### **Défi n° 3 : Améliorer la rentabilité et la capacité financière des entreprises de traduction canadiennes**

La rentabilité de l'industrie de la traduction est un problème depuis un certain nombre d'années. La récession de 1990-1991 et l'accroissement soudain de l'offre de travailleurs autonomes en traduction entre 1990 et 1995 suite aux divers programmes de rationalisation des grandes entreprises et des gouvernements ont créé des pressions énormes sur la rentabilité des entreprises. Mais au-delà de ce phénomène conjoncturel se dessine une tendance de fond vers une révision globale des façons de faire, des processus et des coûts de traduction. L'industrie canadienne n'a pas encore mis suffisamment l'accent sur l'amélioration des processus. La forte présence du secteur public dans la demande n'est pas étrangère à cette situation, le secteur privé ayant déjà procédé à la réingénierie de ses coûts. Des marges bénéficiaires brutes de 20 % à 25 % et des taux de bénéfice net de l'ordre de 5 % sont insuffisants pour assurer la pérennité et le développement des entreprises.

La rentabilité n'est pas suffisante si elle ne s'appuie pas sur une capacité financière adéquate. De façon générale, les entreprises de traduction sont sous-capitalisées. Pour envisager la croissance, elles doivent accroître leur base de capital, par le biais de placements privés ou par l'introduction en bourse. Encore faut-il que les bailleurs de fonds soient ouverts à de tels investissements.

***Recommandation 6 : Inventorier et diffuser les « meilleures pratiques » des grandes compagnies de traduction américaines et européennes.***

La connaissance et la diffusion des stratégies et des façons de faire de diverses entreprises de traduction dans le monde ne peuvent qu'être bénéfiques aux entreprises canadiennes. Par le biais du site Web de la nouvelle association ou autrement, les cabinets de traduction et les travailleurs autonomes pourront avoir accès à des informations sur les stratégies, les marchés, les honoraires, les ressources humaines, les outils technologiques utilisés par une grande diversité d'entreprises internationales.

***Recommandation 7 : Sensibiliser les bailleurs de fonds, les banquiers et les sociétés de capital de risque au potentiel de l'industrie pour faciliter l'accès des entreprises de traduction aux capitaux privés.***

Les entreprises de traduction ne sont pas nécessairement perçues comme des secteurs à forte croissance. Cependant, la globalisation des marchés a ouvert à ce secteur d'activité des perspectives insoupçonnées. Plusieurs sociétés de capital de risque américaines investissent maintenant dans des projets d'expansion ou de fusion d'entreprises. Pour accroître leur santé financière, les entreprises de traduction doivent avoir accès à des capitaux privés pour leur expansion. C'est pourquoi il faut sensibiliser les banquiers et autres bailleurs de fonds aux perspectives de croissance de ce secteur d'activité.

***Recommandation 8 : Promouvoir l'importance pour l'industrie d'évoluer de la traduction conventionnelle vers des services à plus forte valeur ajoutée ou vers des secteurs en forte croissance.***

Pour accroître leur rentabilité, bon nombre de moyennes et grandes entreprises ont élargi leur gamme de services. Les entreprises qui s'en tiennent au seul service de traduction seront de plus en plus vulnérables. Chez les grandes entreprises, la diversification des services est la clé d'une meilleure rentabilité alors que chez d'autres la spécialisation donne d'aussi bons résultats. Dans les deux cas, la traduction pure ne représente qu'une partie des honoraires totaux. Par exemple chez ALPNET, la traduction ne représente que 20 % des honoraires, le reste étant composé à 35 % de services de localisation et à 45 % de services de documentation. Par ailleurs, une petite entreprise américaine comme Hartmann International (1,1 M \$US) se spécialise dans les secteurs de l'automobile, des technologies de l'information et de l'électronique.

Quelle que soit la stratégie retenue, la maîtrise des processus de traduction et des outils technologiques de pointe est à la base de leur succès.

De plus en plus de ministères canadiens et d'entreprises privées vont demander des services de traduction clé en main, pouvant aller de la rédaction jusqu'à l'édition de textes. La localisation, dont le marché est en pleine croissance dans le monde, représente une autre avenue de diversification. Quantité d'entreprises canadiennes de logiciels doivent confier la traduction de leurs logiciels à l'étranger faute de fournisseurs canadiens. D'autres, enfin, pourraient choisir de se spécialiser dans des secteurs à forte croissance. C'est le cas notamment des secteurs de l'aérospatiale, des équipements de télécommunications, des produits pharmaceutiques, des équipements de technologie de l'information qui se classent parmi les premiers quant à leurs besoins en services de traduction. Tous ces services sont toutefois à fort contenu technologique. Il faut faire connaître aux traducteurs ce que sont les services à valeur ajoutée et comment ils doivent s'y prendre pour les offrir.

**Défi n° 4 : Sensibiliser les gouvernements à l'importance stratégique pour le Canada d'appuyer le développement des entreprises d'outils d'aide à la traduction et d'accroître la recherche dans le domaine linguistique**

L'industrie de la traduction comprend également des entreprises d'outils d'aide à la traduction jeunes et dynamiques. Elles réussissent à tirer leur épingle du jeu par leur originalité et en exploitant des créneaux très pointus. Le marché international des outils d'aide et de la traduction automatique est en très forte croissance. Par ailleurs, le Canada a acquis une bonne réputation dans le monde dans le domaine de la recherche en traduction et en terminologie, surtout dans les langues officielles. Nous pouvons compter sur une capacité de recherche de classe mondiale. D'ailleurs plusieurs de nos chercheurs sont connus mondialement pour leurs travaux et leurs écrits. Nos ouvrages terminologiques sont reconnus pour leur grande qualité et sont à la fine pointe de la technologie. Enfin, le Canada a une politique d'aide publique à la R&D, notamment par des crédits d'impôts parmi les plus généreux au monde.

Nos entreprises pour la plupart souffrent de sous-capitalisation et d'un manque de financement pour leur expansion. Elles ont besoin de beaucoup de capitaux pour la recherche et le développement, la clé du succès pour ce genre d'entreprise.

Nous constatons également un manque de coordination entre les divers intervenants en R & D. Il existe de petites unités de recherche disséminées partout au Canada qui travaillent de façon plus ou moins isolée. Ce constat vaut aussi pour les divers éléments de l'industrie : les chercheurs, les concepteurs d'outils, les traducteurs n'ont pas de structures d'échanges établies.

Selon les entreprises d'outils d'aide à la traduction, la recherche institutionnelle en matière linguistique au Canada est minime, toutes proportions gardées, comparativement à ce qui se fait en Europe, au Japon ou aux États-Unis. De plus, nos recherches sont orientées essentiellement vers les langues officielles ainsi que vers un aspect du processus de communication linguistique : la traduction et la terminologie. Or, à l'échelle mondiale, les recherches vont de plus en plus dans la direction du multilinguisme et de la linguistique informatique. Il existe un potentiel remarquable dans ces domaines. Mais encore faut-il que ceux qui financent les programmes de recherche au Canada prennent conscience de ces opportunités et réalisent l'importance stratégique d'en tirer profit.

***Recommandation 9 : Promouvoir l'adoption d'une politique canadienne de soutien à la R&D dans le domaine linguistique sur la base de ce que font d'autres pays. Faire reconnaître les entreprises d'OAT-TA comme secteur de recherche.***

Le Canada n'a pas vraiment de politique de recherche précise en matière de langue sur laquelle pourrait s'appuyer l'industrie pour se développer. Il s'agit d'un domaine de recherche parmi d'autres. Pourtant, le Canada est l'un des rares pays à avoir une loi sur les langues officielles et à bénéficier d'une industrie structurée. Mais l'évolution des technologies et l'émergence du multilinguisme exigent des interventions plus appuyées. La recherche au Canada doit déboucher sur le domaine plus large de la linguistique et du multilinguisme. Sans une conscientisation réelle des intervenants à cette évolution, le Canada pourrait perdre les quelques avantages comparatifs qu'il avait acquis au cours des ans.

***Recommandation 10 : Promouvoir auprès des intervenants de l'industrie les programmes gouvernementaux d'aide technique et de soutien au développement de leur entreprise.***

Bien que les programmes d'aide financière aux entreprises aient beaucoup diminué au Canada, il en reste suffisamment pour que l'industrie de la traduction en soit informée de façon plus systématique. La nouvelle association, par le biais de son site Web, pourrait faire connaître les programmes d'aide financière et technique les plus susceptibles d'intéresser l'industrie.

***Recommandation 11 : Appuyer l'initiative d'un regroupement des forces vives dans le domaine de la linguistique informatique, y compris la recherche en traitement automatique des langues naturelles et en outils d'aide à la traduction.***

Au Canada, quelques universités, centres de recherche, instituts spécialisés et entreprises privées font de la recherche dans le domaine des langues. Cependant, le constat de cette recherche peut se résumer de la façon suivante : de petites équipes, des budgets restreints, des domaines de recherche pointus et différents. Dans le milieu, on déplore l'isolement dans lequel sont plongées les différentes équipes de recherche canadiennes. Il est donc primordial que ces acteurs puissent collaborer à la création de masses critiques dans l'industrie de la langue au Canada comme on se propose de le faire au TALN (traitement automatique des langues naturelles).

**Défi n° 5 : Démystifier les outils d'aide à la traduction et la traduction automatique et en favoriser une utilisation rentable**

La connaissance et l'utilisation rentable d'outils d'aide à la traduction ne sont pas uniformes au Canada. Tant au sein des cabinets qu'au niveau des travailleurs autonomes, la pénétration des outils d'aide à la traduction est très inégale. La faible rentabilité de l'industrie risque d'ailleurs d'occasionner des retards technologiques importants chez ses membres. Certains les ignorent, préférant leurs méthodes traditionnelles, d'autres en connaissent quelques-uns et utilisent les plus courants. Bien que ces outils ne puissent se prêter à toutes les formes de traduction, rares sont ceux qui peuvent prétendre se tenir à jour sur les outils d'aide et en faire une utilisation judicieuse. Les outils sont nombreux, les promesses intéressantes et les traducteurs n'ont pas toujours le temps nécessaire pour en faire une bonne évaluation. On observe alors un certain scepticisme envers la technologie.

***Recommandation 12 : Étudier la possibilité de mettre en place un mécanisme d'information sur les outils d'aide à la traduction et sur la traduction automatique.***

Pour accroître la productivité, vaincre la résistance au changement et soutenir les professionnels de l'industrie dans le choix d'outils d'aide à la traduction qui correspondent le mieux à leurs besoins, il est suggéré que la nouvelle association étudie la faisabilité de mettre en place un mécanisme d'information sur les outils d'aide sur le marché au moyen d'un site Web créé à cette fin. L'association pourrait, comme l'a fait l'ATA (American Translators Association), se servir de ce site pour instaurer une tribune de discussion sur Internet où les traducteurs échangeraient leurs expériences d'utilisateurs d'outils électroniques. Ce projet aurait aussi pour avantage d'informer la clientèle canadienne sur les possibilités et les limites de ces outils. L'information devrait également porter sur divers outils dont se servent ou seront appelés à se servir les interprètes : la vidéoconférence, l'interprétation par satellite, l'interprétation sur Internet, etc.

***Recommandation 13 : Renforcer, dans les conférences des associations, la présentation des outils d'aide à la traduction et de la traduction automatique.***

Les associations professionnelles traitent déjà des outils d'aide à la traduction et de la traduction automatique dans leurs colloques et conférences. Cependant, compte tenu de l'évolution rapide de la technologie dans ce domaine et des besoins des clients, il y a lieu d'accroître la visibilité des outils disponibles aux traducteurs.

### **4.3 Développer les marchés d'exportation**

L'industrie canadienne est peu présente sur les marchés d'exportation, peu diversifiée tant sur le plan des langues qu'au niveau des processus de la chaîne des communications et peu structurée pour affronter de nouvelles règles du jeu. Toutefois, elle peut tabler sur une longue expérience en traduction de haute qualité, des expertises valables en traduction technique, des ressources humaines qualifiées et des prix compétitifs. Nous avons identifié quatre défis majeurs :

Défi n° 6 : Accroître la part de marché des cabinets et des travailleurs autonomes sur les marchés mondiaux.

Défi n° 7 : Amener une industrie axée sur les langues officielles à s'ouvrir au multilinguisme.

Défi n° 8 : Tirer avantage de l'expertise canadienne dans le secteur de l'administration publique sur les marchés étrangers.

Défi n° 9 : Développer des modèles canadiens dans les domaines de la localisation, de la traduction de documents techniques et dans les services de guichet unique.

**Défi n° 6 : Accroître la part de marché des cabinets et des travailleurs autonomes sur les marchés mondiaux**

La proximité du marché américain favorise grandement les entreprises canadiennes de traduction. Fortes d'une tradition de plus de 30 ans dans la traduction de haute qualité et familières avec les technologies nord-américaines, les entreprises canadiennes doivent profiter de ce marché de plus de 1,8 milliard de dollars CAN. Pourtant, l'industrie canadienne tire moins de 10 % de ses revenus de l'exportation vers les États-Unis.

Il est vrai que la conquête des marchés d'exportation n'est pas à la portée de tout le monde. Il faut y consentir efforts et argent dans des environnements peu familiers. Certains n'ont pas les moyens de prendre de tels risques. Malgré tout, l'industrie canadienne de la traduction doit s'ouvrir sur le reste du monde. Mais, elle est morcelée et ses entreprises sont souvent de trop petite taille pour se lancer avec succès sur les marchés internationaux. Parallèlement aux efforts de conquête du marché américain, l'industrie pourrait aussi adopter une stratégie inverse de celle de l'Irlande : traduire des langues étrangères vers l'anglais et le français.

***Recommandation 14 : Sensibiliser les intervenants à la formation de partenariats avec des entreprises américaines.***

La conquête des marchés étrangers peut se faire de deux manières : par ses propres moyens ou en partenariat avec des entreprises étrangères. Cette dernière solution est utilisée par de plus en plus d'entreprises désirant pénétrer rapidement des marchés étrangers en minimisant les risques et en respectant les us et coutumes locaux. Le partenariat comporte toutefois des contraintes et des risques que les intervenants de l'industrie canadienne de la traduction doivent connaître. Des colloques et des séminaires sur le sujet constituent une bonne façon d'éveiller l'industrie à ces réalités.

***Recommandation 15 : Promouvoir l'industrie canadienne de la traduction dans les missions d'Équipe Canada.***

L'industrie canadienne de la traduction, par le biais de sa nouvelle association ou autrement, devrait profiter des missions d'Équipe Canada pour établir des contacts avec diverses entreprises étrangères exportant au Canada ou aux États-Unis et avec des entreprises locales de traduction en vue d'établir de possibles partenariats.

***Recommandation 16 : Encourager la création de répertoires électroniques des services offerts par les cabinets et les travailleurs autonomes au Canada.***

Afin de faire connaître l'expertise de nos traducteurs et interprètes aux entreprises et cabinets de traduction du monde entier à la recherche de ressources spécialisées, l'industrie devrait envisager la constitution et la publication de répertoires électroniques régulièrement mises à jour.

***Recommandation 17 : Aider les travailleurs autonomes à vendre efficacement leurs services à des cabinets étrangers.***

Il n'est pas facile pour les traducteurs autonomes qui cherchent à élargir leur clientèle de trouver des entreprises internationales intéressées par leurs compétences. Il existe quantité de répertoires d'entreprises de traduction étrangères et l'Internet regorge de cabinets à la recherche de traducteurs expérimentés dans des secteurs particuliers. Pour éviter les pertes de temps et s'assurer de choisir les bonnes entreprises, il y aurait lieu de songer à mettre sur pied, à l'intention des traducteurs autonomes, des cours sur les outils et les techniques d'approche des sociétés de traduction étrangères.

**Recommandation 18 : Promouvoir les capacités canadiennes de traduction auprès des filiales étrangères au Canada.**

Les entreprises étrangères établies au Canada constituent une clientèle cible de choix. Elles ne confient pas nécessairement leurs besoins de traduction à des sociétés canadiennes pour diverses raisons qui vont de la politique de la maison-mère à une méconnaissance des capacités de l'industrie canadienne. Puisqu'il s'agit souvent de grandes entreprises, les retombées potentielles valent l'effort de les sensibiliser à une plus grande utilisation de services canadiens, non seulement pour le marché local mais aussi pour le marché américain.

**Défi n° 7 : Amener une industrie axée sur les langues officielles à s'ouvrir au multilinguisme**

L'industrie canadienne manque de diversification dans la traduction d'autres langues que le français et l'anglais. Certes, la *Loi sur les langues officielles* a contribué au développement d'une industrie de la traduction, mais l'a également orientée dans le choix de ses marchés. Devant le développement important des marchés du multilinguisme dans le monde, les cabinets et les travailleurs autonomes en traduction et en interprétation doivent s'ouvrir aux besoins grandissants de la traduction multilingue et offrir des services en ce sens en développant des réseaux de traducteurs autonomes à l'étranger.

Sensibles à ce phénomène, les universités canadiennes offrent de plus en plus de cours dans l'apprentissage d'une troisième langue. Cependant, la demande pour ces cours ne semble pas refléter les potentialités qui se dessinent dans ce domaine.

Enfin, l'Ouest du pays, et plus particulièrement la Colombie-Britannique, compte sur une base importante de traducteurs en langues étrangères susceptibles d'appuyer les efforts de l'industrie dans sa recherche de positionnement en traduction multilingue.

***Recommandation 19 : Développer la capacité de gérer au Canada la demande de traduction et d'interprétation multilingues.***

L'industrie canadienne doit se positionner clairement dans la gestion de projets de traduction et d'interprétation multilingue. Sans quoi, elle risque de devenir un intervenant de second ordre au profit d'entreprises étrangères. Les cabinets doivent contrôler le processus même si les traducteurs appelés sur les mandats sont de l'extérieur du pays. Les travaux doivent s'effectuer là où se trouvent les ressources. L'important est de pouvoir gérer le travail à partir du Canada.

***Recommandation 20 : En collaboration avec les responsables de banques de terminologie canadiennes (TERMIUM<sup>®</sup>, le Grand dictionnaire terminologique), analyser les possibilités d'ajouter d'autres langues.***

Pour appuyer les cabinets et travailleurs autonomes qui feront le pas vers le multilinguisme, l'ajout d'autres langues aux banques terminologiques existantes serait d'un grand apport pour améliorer la productivité. Dans la mesure où des besoins précis se manifestent, l'industrie devrait sensibiliser les responsables de ces banques aux avantages d'un tel projet.

***Recommandation 21 : Encourager les concepteurs d'outils d'aide à développer, seuls ou en partenariat avec des entreprises étrangères, leurs produits en d'autres langues.***

Dans la plupart des cas, les outils d'aide à la traduction des entreprises canadiennes sont essentiellement offerts dans les langues officielles. À peine une entreprise sur trois offre ses services dans une autre langue que l'anglais ou le français. L'industrie de la traduction devrait inciter les concepteurs à développer des outils multilingues destinés à des marchés étrangers.

***Recommandation 22 : Créer un groupe de travail visant la mise au point de normes dans le domaine des métadonnées destinées à la documentation multilingue.***

Des métadonnées sont des données qui en décrivent d'autres et qui servent à gérer plus efficacement des masses d'informations. Elles précisent, par exemple, la taille, la date de création ou de révision de fichiers, le type de caractères, afin de faciliter la gestion et la reconfiguration de documents. D'ici 15 ans, la majeure partie de l'information contenue dans des réseaux sera codée dans des métadonnées. La gestion des métadonnées devient un enjeu de plus en plus important pour l'industrie des technologies de l'information. À l'heure actuelle, beaucoup d'efforts sont consentis pour instaurer des normes de métadonnées afin de faciliter la manipulation de documents multilingues. L'industrie canadienne pourrait intervenir dans ce domaine et permettre au Canada de jouer son rôle.

***Recommandation 23 : Créer un mécanisme d'échanges Est-Ouest canadiens dans l'élaboration d'une industrie multilingue.***

Les caractéristiques de l'industrie de la traduction dans l'Ouest du pays sont quelque peu différentes de celles de l'industrie dans l'est du pays. Par exemple, la société des traducteurs et interprètes de la Colombie-Britannique qui vient loin derrière l'OTIAQ et l'ATIO pour le nombre de membres est pourtant celle qui comprend le plus de diversité linguistique parmi ses membres. Il se développe également un embryon d'entreprises de localisation et de traduction/multimédia qu'on ne retrouve pas ailleurs au pays. Un mécanisme d'échanges entre des entreprises de traduction de l'Est et de l'Ouest ne peut qu'être bénéfique à l'ensemble de l'industrie.

**Défi n° 8 : Tirer avantage de l'expertise canadienne dans le secteur de l'administration publique sur les marchés étrangers**

L'industrie canadienne de la traduction est bien positionnée et a une bonne expérience dans tout le domaine de l'administration publique au Canada. Cette capacité pourrait être exploitée à l'étranger, même s'il s'agit du secteur dont la croissance sera la moins élevée parmi l'ensemble des secteurs de l'industrie. Les prévisions à cet égard parlent d'un taux de croissance de 3 à 5 % à l'échelle internationale, comparativement à des taux de 15, 20 et même 30 % pour des domaines comme la traduction automatique, la

localisation ou les outils d'aide à la traduction. C'est un secteur qui demeure intéressant vu l'importance des volumes et le potentiel d'exportation. Par ailleurs, le secteur public canadien offre un accès privilégié à ce marché, notamment auprès des organismes internationaux.

***Recommandation 24 : Explorer la formation de partenariats publics-privés pour viser les marchés des organisations internationales.***

Des cabinets privés et le Bureau de la traduction pourraient envisager des partenariats afin d'exploiter les marchés publics des organisations internationales. Grâce à ses moyens d'accès, sa taille et son expertise en gestion de grands projets de traduction, le Bureau peut jouer un rôle important dans l'obtention de mandats d'envergure auprès de telles organisations internationales. Ces partenariats sont à l'avantage des deux parties : accès à des marchés de plus grande taille, mise en commun de capitaux pour le développement des marchés, accès à des bassins de ressources humaines spécialisés.

**Défi n° 9 : Développer des modèles canadiens dans les domaines de la localisation, de la traduction de documents techniques et dans les services de guichet unique**

Ce défi s'adresse surtout aux cabinets d'une certaine taille désireux de se lancer, seuls ou avec d'autres cabinets, dans l'un ou l'autre des trois domaines en forte croissance que sont : la localisation, la traduction de documents techniques et les services de guichet unique. Plusieurs entreprises internationales ont développé une expertise dans ces secteurs. Les entreprises canadiennes pourraient tirer bénéfice de ces expériences et développer leur propre modèle.

***Recommandation 25 : Créer un groupe de travail sur la localisation.***

Le Canada est peu présent dans le domaine de la localisation. Pourtant, nous comptons bon nombre d'entreprises de conception et de développement de logiciels, principaux utilisateurs de services de localisation. À l'heure actuelle, bon nombre de ces entreprises, sinon la totalité, font affaire à l'étranger pour leurs besoins de localisation. Environ 80 % des services de localisation vendus dans le monde le sont pour des produits mis au point aux États-Unis, nos voisins du sud. Le Canada dispose de ressources humaines qualifiées en linguistique, en ingénierie informatique et en

traduction, est exposé à un environnement informatique de qualité et offre des programmes généreux en R & D. Des entreprises de la Colombie-Britannique se développent dans ce domaine et pourraient servir de point de départ à mieux comprendre la situation et à mettre en place un modèle canadien de la localisation.

***Recommandation 26 : Créer un groupe de travail sur le marché de la traduction technique.***

D'une part, les États-Unis, qui sont un grand concepteur et fabricant de produits et services techniques dans le monde, constituent un marché important à notre porte. D'autre part, le Canada a développé une bonne expertise en traduction de documents techniques, notamment dans les domaines des communications et des industries et techniques. Il produit également des outils terminologiques de haute qualité.

Le Canada pourrait donc répondre à cet énorme potentiel de traduction de documents techniques. Le groupe de travail aurait notamment pour tâches de dresser l'inventaire des compétences en traduction technique, développer des programmes de perfectionnement et sensibiliser l'industrie.

***Recommandation 27 : Créer un groupe de travail sur les guichets uniques.***

La prestation de services diversifiés plutôt qu'uniquement de traduction est une voie qu'adoptent beaucoup de cabinets pour se démarquer. Ces services peuvent être très variés d'une entreprise à l'autre : le graphisme, l'édition électronique, la traduction de sites Web, le développement et l'édition de glossaires et, dans certains cas, l'impression de documents. L'avantage principal consiste à offrir une gamme complète de services de traduction et de communications aux grandes entreprises. Sur le seul marché de la traduction et pour des demandes d'appoint, les cabinets d'une certaine taille pourront de moins en moins rivaliser avec les petites firmes et les travailleurs autonomes. Le groupe de travail proposé aura pour but de : comprendre les besoins; évaluer les compétences disponibles; connaître les meilleures pratiques; développer un concept; suggérer un plan de développement (réseautage, partenariat, regroupement, etc.).

## **5 LES STRATÉGIES DE RESSOURCES HUMAINES**

La mise en œuvre des stratégies de marché présentées au chapitre précédent aura des répercussions certaines sur les ressources humaines requises par l'industrie de la traduction dans les années à venir. Le grand défi de l'industrie peut se définir de la façon suivante : *Fournir des ressources humaines en quantité et qualité suffisantes pour répondre aux besoins évolutifs de l'industrie.*

Dans ce chapitre, nous résumons brièvement la situation actuelle des ressources humaines dans l'industrie, nous analysons l'évolution prévisible des besoins dans un proche avenir et nous précisons les compétences requises par les employeurs. Dans un deuxième temps, nous résumons la situation de l'offre de compétences produite dans les universités canadiennes de traduction, ainsi que l'évolution des programmes de formation et les contraintes de développement. Nous concluons sur les principales stratégies à mettre en place afin de combler au mieux les attentes de l'industrie tant sur le plan de la formation de base que sur celui du perfectionnement.

### **5.1 Les besoins en ressources humaines**

#### ***5.1.1 État de la situation***

Les professionnels qui œuvrent dans l'industrie de la traduction peuvent se classer dans les catégories suivantes : traducteurs, terminologues, interprètes de conférence, interprètes judiciaires. À cela, il faudrait ajouter les interprètes communautaires dont la demande est en forte croissance, bien qu'ils ne soient régis par aucune association pour l'instant. Tous ces professionnels se retrouvent dans des cabinets privés, dans des services internes de traduction (entreprises privées, ministères, organismes sans but lucratif), au Bureau de la traduction ou à titre de travailleurs autonomes.

Le nombre de personnes déclarant des revenus dans cette profession a considérablement augmenté depuis l'avènement de la *Loi sur les langues officielles* du Canada et de la *Charte de la langue française* au Québec. En 1985, près de 7 500

personnes déclaraient tirer des revenus de la profession de traducteur et d'interprète, que ce soit à plein temps ou à temps partiel. Malgré la récession de 1990-1991 et ses conséquences sur la rationalisation des effectifs, 11 800 personnes tiraient toujours des revenus de la traduction en 1995. On constate toutefois que le métier de traducteur et d'interprète s'est précarisé, surtout depuis la dernière récession : 58 % des traducteurs et interprètes travaillaient à temps partiel en 1995 comparativement à 52 % en 1985. De fait, deux professionnels sur trois qui sont entrés dans l'industrie entre 1985 et 1995 travaillent à temps partiel. Il s'agit d'une industrie où les barrières à l'entrée sont relativement faibles.

Les employeurs exigent, de façon générale, un titre universitaire de premier ou de deuxième cycle, mais pas uniquement en traduction. Selon nos enquêtes auprès des divers segments de l'industrie, environ 40 % des professionnels dans les cabinets privés possèdent un baccalauréat ou une maîtrise en traduction, 40 % sont titulaires d'un baccalauréat ou d'une maîtrise dans une autre discipline et 20 % détiennent des formations diverses. Des résultats similaires sont obtenus chez les travailleurs autonomes. Dans les entreprises ayant un service interne de traduction, la formation est beaucoup plus axée sur la traduction, puisque 72 % des professionnels possèdent un baccalauréat ou une maîtrise en traduction. C'est donc dire que les besoins en professionnels de la traduction de l'industrie ne sont pas comblés uniquement par les départements de formation universitaire en traduction.

La législation canadienne dans le domaine linguistique, tant fédérale que provinciale, a eu une influence déterminante sur le profil et les compétences requises des traducteurs et interprètes. La traduction au Canada se fait surtout dans les combinaisons anglais-français et français-anglais, les autres combinaisons linguistiques y étant beaucoup moins répandues et moins valorisées. Les programmes de formation de base des universités sont donc orientés essentiellement vers l'enseignement de la traduction dans les langues officielles. De plus, le caractère largement institutionnel de la traduction au Canada a contribué à établir des normes de qualité élevées, assorties de processus de recherche terminologique et de révision linguistique rigoureux. La constitution des banques terminologiques TERMIUM® et Le Grand dictionnaire terminologique procède donc également de ce contexte juridico-linguistique.

On constate, depuis deux ou trois ans, que la demande a repris pour les services de traduction. Les cabinets, qui n'embauchaient plus depuis plusieurs années et qui faisaient davantage appel à des travailleurs autonomes afin de diminuer leurs coûts, se cherchent maintenant des traducteurs expérimentés. Les grandes entreprises qui ont effectué des coupes dans leur budget de traduction et qui ont dû effectuer des mises à pied se tournent, elles aussi, vers des travailleurs autonomes expérimentés. Il existe actuellement un déséquilibre entre les compétences requises par l'industrie et les compétences offertes : pendant que des traducteurs expérimentés ne suffisent plus à la tâche, des travailleurs autonomes ne parviennent pas à vivre entièrement de leur profession. Les effets combinés d'une longue récession et de la reprise de la demande de traduction font donc ressortir deux problèmes importants : à court terme, une sérieuse pénurie de traducteurs expérimentés, ce qui restreint la croissance de certains cabinets et, à plus long terme, une relève insuffisante pour remplacer adéquatement ceux qui prendront bientôt leur retraite.

À côté des acteurs traditionnels de l'industrie que sont les traducteurs, terminologues et interprètes, de nouveaux métiers émergent. L'industrie de la traduction s'élargit pour englober divers processus de communication, notamment la localisation, la documentation et l'édition. Plusieurs entreprises canadiennes, surtout dans l'Ouest canadien, requièrent les services de spécialistes en linguistique informatique, de concepteurs graphiques, d'informaticiens, de gestionnaires de projets, etc.

De façon générale, les cabinets emploient peu de diplômés qui sortent de l'université et sont peu enclins à les former dans le cadre de stages ou autrement. Les cabinets préfèrent embaucher des traducteurs ayant trois ou quatre ans d'expérience, l'apprentissage d'un nouveau diplômé étant beaucoup trop long pour répondre aux besoins pressants de leurs clients. De plus, bon nombre de cabinets n'ont ni les ressources ni le personnel pour encadrer adéquatement des stagiaires. Faute d'un programme d'encadrement structuré, ceux qui ont tenté l'expérience n'en ont pas, dans l'ensemble, tiré de conclusions positives. Les nouveaux diplômés sont ainsi laissés à eux-mêmes et doivent acquérir leur expérience sur le tas. Ils créent souvent leur propre cabinet sans avoir auparavant pu bénéficier d'un encadrement dans un service de traduction.

La productivité de la main-d'œuvre dans l'industrie de la traduction, comme dans bien d'autres secteurs d'activité, prend de plus en plus d'importance. La traduction s'industrialise; on la décompose en diverses fonctions ou processus et on tente d'optimiser sa production à l'aide d'outils de plus en plus sophistiqués. Les traducteurs doivent être de plus en plus rapides pour rester rentables malgré des prix unitaires qui baissent constamment ou au mieux demeurent les mêmes.

Sur le plan régional, mentionnons que le profil de l'industrie dans l'Ouest canadien et plus particulièrement en Colombie-Britannique est quelque peu différent de celui dans l'Est du Canada. On y retrouve quelques entreprises de localisation et une plus grande diversité de traducteurs en langues étrangères. Cette situation a des conséquences directes sur la nature des compétences requises en comparaison de celles exigées dans l'Est canadien.

### ***5.1.2 Les perspectives d'emploi***

À l'échelle mondiale, l'industrie de la traduction vivra une croissance importante dans les années à venir en raison notamment de la mondialisation des marchés, qui exige des entreprises des moyens de communication multilingues. En Europe, où il se fait le plus de traduction au monde, l'offre de services de traduction devrait augmenter à un rythme moyen de 7 % par année pour les cinq prochaines années et l'emploi de 3 % par année. Au Canada, l'industrie de la traduction va également connaître des taux de croissance appréciables. Les représentants des cabinets et les travailleurs autonomes qui ont participé à nos enquêtes s'attendent à des taux de croissance de l'industrie canadienne de la traduction variant entre 5 et 10 % par année pour les trois prochaines années. Les services internes de traduction constatent également un retournement de situation, sans afficher toutefois l'optimisme des cabinets privés.

Au plan des ressources humaines, les mêmes enquêtes révèlent que les différents segments de l'industrie canadienne vont requérir entre 360 et 400 titulaires d'un baccalauréat spécialisé ou d'une maîtrise en traduction par année, pour les trois prochaines années.

Des créneaux de marché vont croître davantage que d'autres : la traduction sur site Web, la traduction de documents techniques, la localisation (informatique, multimédia, marketing, etc.). Sur le plan sectoriel, les industries des télécommunications, des produits pharmaceutiques, des technologies de l'information, des services financiers sont parmi celles qui vont requérir le plus de traducteurs spécialisés. À l'inverse de la localisation, il y aura également des besoins pour de la traduction « internationale », dans une langue universelle épurée de régionalismes.

Ainsi, en plus des acteurs traditionnels de l'industrie que sont les traducteurs, terminologues et interprètes, de nouveaux métiers émergeront. L'industrie de la traduction s'élargit pour englober divers processus de communication, notamment la localisation, la documentation et l'édition. L'industrie aura de plus en plus besoin de spécialistes en linguistique informatique, de concepteurs graphiques, d'informaticiens, de gestionnaires de projets, etc.

La nécessité d'accroître la productivité de la main-d'œuvre va également requérir des traducteurs une plus grande connaissance et une plus grande maîtrise des outils d'aide à la traduction. Ceux qui pourront allier traduction et informatique auront de meilleures chances d'emploi. Mesurée au nombre de mots traduits par jour, la productivité varie énormément selon la nature de la traduction et le domaine d'activité. De façon générale, une production de plus ou moins 2 000 mots par jour semble être un niveau de référence assez largement admis dans l'industrie. Toutefois, l'avènement d'outils d'aide à la traduction de plus en plus performants et conviviaux offre la possibilité d'accroître la productivité.

### **5.1.3 Les compétences requises**

Selon les répondants à notre enquête, les principales compétences que devraient démontrer les professionnels sont les suivantes :

- Sur le plan professionnel : posséder une excellente compréhension de la langue de départ et de solides capacités, sur le plan de l'écriture et de la syntaxe, dans la langue d'arrivée.

- Sur le plan des habiletés personnelles : être doté d'une solide culture, d'une grande curiosité intellectuelle. Avoir la capacité de travailler en équipe et posséder les qualités suivantes : polyvalence, disponibilité, motivation, jugement, communication et efficacité. Le souci du client et la souplesse sont également des éléments importants.
- Maîtriser une troisième langue. En Europe, bon nombre de traducteurs et d'interprètes maîtrisent de trois à quatre langues et rares sont les universités européennes qui n'offrent pas d'enseignement de la traduction en plusieurs langues. Parmi les autres langues utiles au Canada, mentionnons l'espagnol, l'allemand, le portugais, le chinois, le japonais, le coréen.
- Maîtriser un domaine de spécialité et être à l'aise dans certains autres.
- Maîtriser les outils informatiques.

Vu sous l'angle des stratégies de marché suggérées au chapitre précédent, certaines connaissances devront être mises à niveau et de nouvelles compétences devront être acquises. Nous pensons par exemple aux stratégies visant :

- la structuration de l'industrie vers un accroissement du nombre de cabinets de plus grande taille, ce qui va nécessiter l'apprentissage ou la mise à niveau de certaines connaissances reliées au domaine des affaires : fusions et acquisitions d'entreprises, constitution de partenariats, marketing et stratégie, plan d'affaires;
- l'amélioration de la rentabilité et de la capacité financière des entreprises : prix de revient, meilleures pratiques, choix d'investissements, finance;
- la démystification des outils d'aide à la traduction : apprentissage et maîtrise des outils d'aide à la traduction, édition de textes;
- l'ouverture sur le multilinguisme : apprentissage de la traduction d'une troisième langue;

- le développement des secteurs de la localisation, de la traduction de documents techniques, des services de guichet unique, de l'interprétation judiciaire en langues étrangères : linguistique informatique, gestion de projets, sciences informatiques, localisation multimédia, spécialisations sectorielles, interprétation devant les tribunaux, etc.

Or, les propos recueillis auprès des principaux cabinets nous permettent de constater l'existence d'écart entre les attentes des employeurs et l'offre de diplômés en traduction. Les lacunes se situent essentiellement aux niveaux suivants :

- une adaptation difficile aux règles du marché (passage difficile des études aux réalités du milieu du travail);
- une culture générale insuffisante;
- une spécialisation trop rudimentaire;
- une maîtrise insuffisante des outils informatiques.

## **5.2 La dotation en ressources humaines**

Nous traiterons ici de l'offre de diplômés issue des départements universitaires de formation en traduction au Canada et des programmes de perfectionnement offerts par divers intervenants de l'industrie.

### ***5.2.1 État de la situation***

Les universités canadiennes (onze au total) sont les principaux établissements d'enseignement à dispenser de la formation dans le domaine de la traduction, de la terminologie et de l'interprétation. Il y a bien quelques établissements postsecondaires qui offrent une formation en interprétation communautaire, mais leur nombre est limité. Les universités canadiennes offrent essentiellement six niveaux de formation ou de diplomation répartis sur trois cycles : le premier cycle comprend le certificat et la mineure, la majeure et le baccalauréat spécialisé; le deuxième cycle comprend le diplôme d'études supérieures et la maîtrise; le troisième cycle mène au doctorat. Deux universités, l'Université Concordia et l'Université d'Ottawa, offrent le programme

coopératif, c'est-à-dire avec alternance travail-études. La formation en interprétation de conférence se donne uniquement à l'Université d'Ottawa. Il s'agit d'une formation de deuxième cycle qui dure une année.

Au cours des trois dernières années, le nombre de nouveaux inscrits de même que le nombre annuel de diplômés se sont maintenus. Cependant, on note une tendance inquiétante : le nombre de diplômés de niveau certificat est en hausse alors que le nombre de diplômés de niveau baccalauréat est en baisse. Or, les cabinets et grandes entreprises recherchent surtout des titulaires de baccalauréat spécialisé et de maîtrise.

Au total, les universités canadiennes produisent actuellement entre 300 et 320 diplômés de niveaux baccalauréat spécialisé et maîtrise par année. Selon notre enquête, la demande pour ces diplômés se situerait entre 360 et 400 par année. Il y aurait donc un écart à combler à court et moyen terme. Cette évaluation exclut la demande dans les professions dites émergentes dont il a été question précédemment. Nous avons encore peu d'information sur le nombre de personnes requis pour répondre à cette nouvelle demande dans les années à venir.

### ***5.2.2 Évolution des programmes et contraintes de développement***

Les universités tendent à offrir un équilibre entre la formation générale et spécialisée. Elles adaptent leurs programmes de formation en fonction des besoins exprimés par divers intervenants : les associations professionnelles, les employeurs, l'Association canadienne des écoles de traduction, les chargés de cours, etc. Ainsi, les programmes de formation sont ajustés pour tenir compte des attentes des employeurs. Des options sont offertes dans diverses spécialisations sectorielles (traduction commerciale, économique, juridique, médicale et pharmacologique, informatique, etc.). Divers cours d'initiation aux outils d'aide à la traduction sont aussi offerts. De même, quelques universités offrent en option des cours de traduction dans une troisième langue. Il semble toutefois que les employeurs attendent des universités qu'elles inculquent à leurs étudiants une plus grande maîtrise d'une spécialité, d'une troisième langue et des outils informatiques (plutôt qu'une initiation). Il y aurait lieu de s'interroger sur les

moyens à prendre pour obtenir une meilleure maîtrise par les étudiants des éléments jugés essentiels par les employeurs.

A cet égard, certaines universités explorent déjà diverses voies, dont des programmes bidisciplinaires où le diplôme de traduction vient s'ajouter à celui d'une autre discipline. Il faudra également sensibiliser davantage les étudiants aux éléments auxquels les employeurs attachent une plus grande importance.

Les universités font face à des problèmes financiers de taille qui restreignent leur capacité à développer de nouveaux programmes, à investir dans la technologie, à attirer et conserver des ressources professorales de haut calibre. À moyen terme, tant les inscriptions que la diplômation devraient au mieux demeurer stables selon les représentants des universités. Les limites de la capacité d'accueil des institutions, ajoutées à l'opinion négative qu'ont les étudiants des perspectives d'emploi dans le domaine de la traduction, expliquent en grande partie ce plafonnement. Il faut donc trouver les moyens d'accroître la diplômation et d'offrir des programmes plus évolutifs qui répondent davantage aux besoins changeants de l'industrie.

Il faut également amener les étudiants à s'ouvrir davantage sur le marché mondial de la traduction. Bien que certaines universités canadiennes aient passé des ententes d'échange avec des universités étrangères (notamment en France, au Chili et en Suisse), peu d'étudiants canadiens s'en prévalent. Or, ces échanges deviennent de plus en plus importants dans un contexte de traduction multilingue.

### **5.2.3 Les compétences offertes**

En résumé, les compétences clés inculquées aux étudiants au niveau universitaire sont les suivantes : compétences linguistiques, traductionnelles et rédactionnelles, capacité d'analyse et de synthèse et culture générale.

De façon plus spécifique, les compétences inculquées sont :

#### **Compétences traductionnelles et linguistiques**

- compétences en traduction
- connaissances techniques des méthodes de passage d'une langue à l'autre

**Compétences rédactionnelles**

- capacité de rédaction (jugement de la situation de communication, compréhension des enjeux sociaux de la communication)
- capacité de présentation d'un document (mise en page)
- bonne connaissance des normes du français international et de celles du français canadien

**Capacité d'analyse et de synthèse**

- capacité de compréhension
- aptitude pour la recherche, capacité d'obtenir de l'information
- organisation des tâches et méthodologie de travail

**Culture générale**

- connaissances générales
- initiation à certaines spécialités
- connaissance des outils informatiques
- connaissance pragmatique des réalités canadiennes
- connaissance de la politique et de l'économie mondiales

**5.2.4 Le perfectionnement**

Le perfectionnement est surtout l'affaire des associations provinciales, du Bureau de la traduction du Canada et des professionnels eux-mêmes. La plupart des associations canadiennes ont un comité de formation et de perfectionnement qui offre, sur une base ad hoc ou structurée, des cours de perfectionnement à leurs membres. Le Bureau de la traduction, par le biais de son Service de la formation et de l'évaluation (SFE), offre à ses employés et à une clientèle externe une série de cours en traduction, en rédaction et en révision. Les universités sont aussi sollicitées par les associations pour donner à l'occasion des cours de perfectionnement.

Les cours offerts couvrent divers aspects de la vie professionnelle et de l'environnement d'affaires du traducteur, par exemple :

- la formation en traduction et révision;
- la formation en rédaction;
- la formation en gestion (marketing, comptabilité, finance, etc.);
- la formation en outils informatiques (Internet, Word 97, TERMIUM® sur CD-ROM, etc.).

Cependant, la forte présence dans l'industrie de travailleurs autonomes dont l'emploi se précarise de plus en plus pose le problème de la mise à niveau de leurs connaissances dans un milieu où la technologie évolue rapidement. De plus, les barrières à l'entrée sur le marché de la traduction, autrefois minimales, vont s'élever graduellement. Outre que les employeurs et les donneurs d'ouvrage exigent de plus en plus souvent un diplôme en traduction ou le titre de traducteur agréé, la quantité croissante de textes sources sur support électronique et l'utilisation de logiciels d'édition de texte vont exiger des traducteurs autonomes des connaissances plus approfondies et des investissements de plus en plus élevés. Il en va de même des outils d'interprétation par téléconférence ou via satellite avec lesquels les interprètes doivent être de plus en plus familiers. Il faudra donc les sensibiliser à l'importance du perfectionnement et trouver des moyens peu coûteux pour le rendre accessible.

### **5.3 Les stratégies de ressources humaines**

Pour réaliser ses stratégies de marché, l'industrie canadienne de la traduction devra adopter six stratégies distinctes de ressources humaines, compte tenu des caractéristiques propres de l'offre. Ces stratégies sont les suivantes :

**1. Continuer à maintenir des normes de qualité élevées.** La réputation de l'industrie canadienne de la traduction s'est bâtie autour de la qualité de sa production et du professionnalisme de ses traducteurs. Il est important de conserver cette marque de commerce par le maintien de programmes de formation et de perfectionnement de haut

niveau. Or, la pénurie grandissante de traducteurs expérimentés, l'entrée soutenue sur le marché canadien de traducteurs aux qualifications inégales et le carcan financier imposé aux universités risquent à moyen terme de ne pas permettre de maintenir cette réputation. Il faut dès lors alerter les instances responsables du danger qui menace l'industrie.

***Recommandation 28 : Sensibiliser les universités canadiennes ayant un département d'enseignement de la traduction au potentiel de l'industrie et à l'importance de maintenir des programmes de formation de haute qualité.***

Les départements d'enseignement de la traduction ne sont ni les plus importants ni les plus visibles dans l'ensemble des disciplines offertes dans les universités canadiennes. De plus, la récente récession a pu laisser croire que cette discipline était en perte de vitesse. Aussi, l'industrie se doit d'appuyer les efforts des équipes de professeurs en traduction dans le maintien des acquis et le développement de nouveaux cours par une campagne dynamique d'information auprès des hautes instances universitaires.

***Recommandation 29 : Sensibiliser les responsables de l'application des langues officielles au Canada à l'importance de soutenir financièrement le développement de ressources humaines compétentes.***

Le Canada étant l'un des rares pays au monde à avoir légiféré sur les langues officielles, il se doit de préserver les acquis dont cette situation lui a permis de se doter : un bassin de traducteurs, d'interprètes et de terminologues répondant sur les plans quantitatif et qualitatif aux besoins du marché intérieur — notamment celui des administrations publiques qui sont tenues de respecter les lois sur les langues officielles — et une réputation de qualité dans les domaines de la traduction, de l'interprétation et de la terminologie. Si on laisse s'aggraver l'écart qui commence déjà à se manifester entre l'offre et la demande dans ces domaines, on risque d'assister à une baisse de la qualité de la traduction au Canada et à une perte de la «sécurité d'approvisionnement» du gouvernement canadien. L'industrie doit donc sensibiliser ce dernier à l'urgence de mettre en place un programme national de développement des ressources humaines en traduction.

***Recommandation 30 : Appuyer les associations professionnelles dans le maintien, le développement et la promotion de programmes de perfectionnement de qualité.***

L'industrie doit appuyer les associations professionnelles dans les efforts qu'elles consentent afin d'offrir des cours de perfectionnement répondant aux besoins précis des diverses régions canadiennes. Les cabinets et les grandes entreprises doivent encourager leurs employés (financièrement ou autrement) à suivre un programme de perfectionnement soutenu. L'industrie doit également encourager les échanges entre le Bureau de la traduction, les universités et les associations professionnelles et voir à une utilisation optimale des ressources en matière de perfectionnement.

Il faudra également accroître le nombre de cours dans des matières favorisant la réalisation des stratégies de marché telles qu'exprimées précédemment.

**2. Accroître le nombre de traducteurs et d'interprètes expérimentés.** L'industrie fait actuellement face à une sérieuse pénurie de traducteurs expérimentés alors que des travailleurs autonomes ne peuvent vivre pleinement de leur métier. Il faut de toute urgence trouver les moyens de remédier, à court et moyen terme, à ce problème. Dans certaines régions du Canada, comme à Toronto par exemple, on manque d'interprètes judiciaires expérimentés en langues étrangères.

***Recommandation 31 : Trouver des moyens efficaces (stages de perfectionnement, formation spécialisée) pour assurer le perfectionnement de la main-d'œuvre existante afin de pallier la pénurie de travailleurs expérimentés.***

Les associations professionnelles, les universités et le Bureau de la traduction devraient envisager de lancer une offensive concertée afin de parer à la pénurie de traducteurs expérimentés. En profitant des programmes d'aide existants, on pourrait inciter un plus grand nombre de traducteurs à suivre des cours de perfectionnement axés sur les besoins immédiats du marché. On pourrait porter une attention particulière à la situation des travailleurs à temps partiel (mise à niveau pour un retour à temps plein).

***Recommandation 32 : Fournir, sur le site Web des associations professionnelles, des listes à jour de cours existants dans des domaines pertinents ainsi qu'un répertoire des ressources d'enseignement par spécialité et par université.***

En établissant un répertoire des enseignements spécialisés offerts dans les universités et ailleurs, l'industrie permettrait à ceux qui le souhaitent d'acquérir les compétences spécialisées requises et ainsi de mieux répondre aux exigences du marché. Il y aurait lieu éventuellement d'offrir des cours sur Internet comme le fait l'Association canadienne du management.

**3. Faciliter l'entrée des nouveaux diplômés en traduction sur le marché du travail.** Le passage harmonieux des nouveaux diplômés au monde du travail constitue sans contredit le défi le plus important de l'industrie au chapitre des ressources humaines. Bon nombre de cabinets de traduction hésitent à embaucher de nouveaux diplômés en raison des coûts élevés d'apprentissage. Les jeunes diplômés sont ainsi laissés à eux-mêmes. Les structures d'encadrement sont actuellement très limitées.

Le Bureau de la traduction a longtemps assumé, pour ses employés, un rôle d'encadrement qui a bénéficié à l'ensemble de l'industrie. Il a cessé cette pratique au début des années 1990, mais vient de la reprendre en offrant un programme d'encadrement en milieu de travail aux étudiants en traduction des universités canadiennes. L'Ordre des traducteurs et interprètes agréés du Québec offre des mesures d'encadrement via le mentorat. L'utilisation de traducteurs à la retraite à titre de mentors est une voie à envisager. L'industrie doit également faire sa part et proposer une formule de stage à laquelle les employeurs pourraient adhérer en toute connaissance de cause. Le gouvernement fédéral, de qui relève l'application de la *Loi sur les langues officielles*, pourrait partager, avec les employeurs, le coût du salaire des stagiaires selon une formule à définir.

***Recommandation 33 : Mettre sur pied un groupe de travail dont l'objectif sera de proposer des avenues pour favoriser l'entrée des nouveaux diplômés sur le marché du travail.***

Ce groupe de travail devrait être formé de représentants de l'industrie, des associations professionnelles, des gouvernements et des universités, et aurait pour tâche de proposer des formules de stage en milieu de travail pour les diplômés universitaires et de favoriser le développement des programmes coop dans les universités. De plus, en raison des moyens limités de plusieurs cabinets privés, il faudrait trouver une forme d'aide gouvernementale leur permettant d'absorber une partie des coûts supplémentaires occasionnés par l'engagement et le perfectionnement de nouveaux diplômés (voir recommandation 29). Le Bureau de la traduction travaille déjà en étroite collaboration avec le secteur universitaire dans le but de développer la relève en traduction et en interprétation. Au printemps 1999, il offrait divers programmes d'encadrement aux étudiants en traduction des universités canadiennes. Pas moins de 70 étudiants de cinq universités étaient inscrits à l'un ou l'autre de ces programmes qui permettront non seulement au Bureau de combler ses besoins, mais aussi à l'industrie de préparer sa relève.

**4. Accroître et renforcer la formation en traduction et en interprétation au sein des universités.** La demande de diplômés de niveaux baccalauréat et maîtrise devrait dépasser l'offre au cours des trois prochaines années. Or, les universités n'ont pas pour l'instant les moyens d'élargir leur capacité d'accueil. De plus, un écart persiste entre les attentes des employeurs et l'offre de nouveaux diplômés, notamment sur trois aspects : la culture générale, l'enseignement des spécialités, la maîtrise des outils technologiques.

***Recommandation 34 : Créer des mécanismes formels de consultation universités-employeurs.***

Dans le cadre de la révision de leurs programmes de formation en traduction, les universités consultent de façon informelle plusieurs intervenants de l'industrie, dont les employeurs. Cependant, compte tenu des changements rapides qui s'opèrent dans l'industrie canadienne et mondiale, il y aurait lieu d'instituer des mécanismes plus formels d'échanges entre les universités et les employeurs; notamment, l'Association

canadienne des écoles de traduction (ACET) pourrait examiner divers types de formation susceptibles de répondre davantage aux attentes des employeurs. Certains projets sont déjà à l'étude : extension des programmes d'alternance travail-études; mise en place de programmes bidisciplinaires; création d'ateliers de traduction, etc. Tous ces efforts doivent être canalisés, renforcés et mieux exploités.

***Recommandation 35 : Lancer un programme de sensibilisation sur la profession de traducteur/interprète et sur les besoins de l'industrie canadienne auprès des étudiants, des orienteurs, des entreprises en général.***

Après plusieurs années de rationalisation et de coupures de postes, l'industrie assiste à une reprise de la demande et de nouvelles ressources humaines qualifiées sont requises. Cependant, dans les milieux étudiants, la perception demeure que l'industrie est en perte de vitesse ou à tout le moins stagne. Il faut informer ces populations cibles des transformations qui s'opèrent dans l'industrie et des besoins qui émergent. Les besoins pour les trois prochaines années devraient dépasser largement l'offre, selon notre enquête nationale. Le besoin est d'autant plus pressant qu'à l'heure actuelle, des traducteurs quittent le domaine de la traduction pour d'autres carrières dans les communications, la rédaction, etc. De façon générale, on devrait sensibiliser les jeunes à l'importance de l'étude des langues bien avant leur entrée à l'université. Les jeunes ne connaissent pas la profession de traducteur et son environnement professionnel.

***Recommandation 36 : Solliciter des commandites auprès de grandes entreprises consommatrices de traduction pour financer les programmes de traduction/interprétation ou l'achat d'outils d'aide à la traduction.***

Les compressions budgétaires ont ralenti la croissance et l'évolution des programmes universitaires de traduction et d'interprétation et ne leur ont généralement pas permis de répondre aux besoins nouveaux et évolutifs de l'industrie, notamment en se dotant des équipements et outils technologiques requis. Pour que ces programmes puissent former un nombre suffisant de traducteurs ayant les compétences traductionnelles et informatiques nécessaires, un appui financier et technologique extérieur apparaît indispensable.

**5. Répondre aux besoins émergents de ressources humaines dans de nouveaux créneaux de la traduction.** L'industrie de la traduction englobe maintenant des activités

beaucoup plus vastes que jadis, en raison surtout des innovations technologiques. En plus des traducteurs, terminologues et interprètes, l'industrie utilise de plus en plus les services de spécialistes en linguistique informatique, en localisation multimédia, en design graphique, en gestion de projets, etc. Par exemple, les quelques entreprises canadiennes de localisation manquent de main-d'œuvre spécialisée et celle dont elles disposent est souvent la proie des industries des technologies de l'information. De nouveaux cours devront être mis sur pied. Des professeurs devront être formés.

***Recommandation 37 : Créer un groupe de travail composé de représentants universitaires et de membres de l'industrie concernés afin d'évaluer la nature et l'ampleur de ces nouveaux besoins émergents, notamment en linguistique informatique et en traitement automatique des langues naturelles.***

La localisation de logiciels ou dans le domaine du multimédia, l'offre de services clé en main, le développement d'outils d'aide à la traduction et de traduction automatique ne peuvent se faire sans l'aide de ressources humaines combinant des compétences en traduction, en linguistique et en informatique. Le profil de ces ressources et l'ampleur du potentiel au Canada sont actuellement mal définis. Une collaboration entre les universités et les représentants de l'industrie devrait permettre de définir ce profil et la formation qui y conduit. Il faudrait examiner en particulier la situation dans l'Ouest.

***Recommandation 38 : Tenir à jour les programmes de formation et de perfectionnement en y intégrant les domaines de pointe comme la localisation, les outils informatiques d'aide à la traduction et la gestion de projets en traduction. Créer les programmes et les cours requis par les besoins évolutifs de l'industrie.***

Il est essentiel que les responsables des programmes universitaires et des programmes de perfectionnement disposent d'une connaissance à jour des besoins et de l'évolution de l'industrie. Il est également essentiel qu'ils intègrent concrètement et rapidement dans leur enseignement les nouvelles connaissances à acquérir en mettant sur pied des cours, formations d'appoint, séminaires, ateliers, conférences. Ainsi, il n'existe aucun programme actif de traduction au niveau universitaire en Colombie-Britannique. Il existe cependant un programme d'interprétation communautaire et judiciaire au niveau collégial. C'est pourtant dans cette province que la croissance du nombre de traducteurs est la plus forte, année après année. Selon des représentants d'entreprises locales, il y aurait lieu d'envisager la création en Colombie-Britannique d'un programme de formation

universitaire spécialisé en localisation et en apprentissage d'outils technologiques dédiés à la traduction.

**6. S'ouvrir davantage sur le reste du monde.** Nos traducteurs et interprètes sont trop souvent confinés au marché canadien et aux langues officielles. La formation universitaire est également très axée sur les langues officielles, bien que de plus en plus de formation en traduction d'une troisième langue soit offerte. Cependant, nous n'avons pas encore au Canada de tradition de séjours linguistiques à l'étranger comme c'est le cas dans plusieurs universités européennes par exemple. Les ententes avec des universités étrangères sont insuffisantes et souvent utilisées à sens unique. Peu d'étudiants canadiens en traduction vont étudier à l'étranger comparativement aux étudiants étrangers qui viennent étudier ici.

***Recommandation 39 : Accroître et promouvoir les cours de traduction et d'interprétation dans des langues étrangères ciblées en fonction des besoins des régions. Encourager les transferts de compétences traductionnelles des langues officielles à d'autres langues.***

Les universités qui dispensent de la formation en traduction offrent de plus en plus de cours dans une troisième langue. Toutefois, la clientèle étudiante potentielle n'est pas suffisamment informée des débouchés qui existent de ce côté. Un programme de promotion visant à informer les étudiants des avantages de maîtriser une troisième langue et des besoins grandissants dans ce domaine favoriserait l'évolution de l'industrie vers le multilinguisme.

***Recommandation 40 : Encourager les ententes entre universités canadiennes et étrangères et accroître les échanges d'étudiants.***

L'ouverture de l'industrie canadienne sur le multilinguisme passe par une plus grande exposition des étudiants à des cultures et des langues étrangères. La signature d'ententes formelles avec des universités étrangères en vue d'échanger des étudiants et la promotion des avantages de tels échanges constituent un pas dans la bonne direction.

***Recommandation 41 : Encourager les interprètes en exercice à acquérir la maîtrise active d'une langue ou d'une combinaison de langues de travail supplémentaire.***

Les interprètes sont de plus en plus appelés à répondre aux besoins multilingues créés par la mondialisation des échanges. L'espagnol est en forte demande depuis l'ALENA et l'ouverture prochaine d'un marché panaméricain. Pour les marchés internationaux et les grandes institutions, la maîtrise de quatre langues est devenue une exigence courante. Or, les interprètes canadiens, davantage axés sur le bilinguisme, travaillent en grande partie pour une clientèle nationale.

***Recommandation 42 : Promouvoir les perspectives de carrière en traduction auprès des groupes ethniques demeurant au Canada.***

Une façon d'accélérer la conversion de l'industrie vers le multilinguisme serait d'intéresser un plus grand nombre d'immigrants de niveau universitaire à la profession de traducteur. Le Canada est une terre d'accueil pour les immigrants de tous les coins du monde. Parmi ceux-ci, il s'en trouve certainement dont les talents linguistiques pourraient être mis au service de l'industrie canadienne.

## **Plan de mise en œuvre**

Le plan de mise en œuvre des stratégies de marché et de ressources humaines est présenté à l'annexe 2. Outre le niveau de priorité à accorder à chacune des recommandations, on y indique l'agent qui sera responsable de leur application.

## 6 CONCLUSION

L'industrie canadienne de la traduction a réellement pris naissance avec l'adoption en 1969 de la *Loi canadienne sur les langues officielles* et, en 1977, de la *Charte de la langue française* du Québec. De plus en plus de cabinets privés et de travailleurs autonomes sont alors apparus pour répondre aux besoins croissants des gouvernements en matière de bilinguisme et des entreprises et organismes devant se conformer au nouveau cadre légal. La demande de main-d'œuvre qualifiée a ainsi amené plusieurs universités canadiennes à élaborer des programmes de formation en traduction. Depuis trente ans, elles offrent divers niveaux de diplomation à la clientèle étudiante et ont contribué, avec les autres intervenants, à créer au Canada une tradition de professionnalisme et de rigueur en matière de traduction des langues officielles canadiennes. Parallèlement, des associations professionnelles provinciales ont vu le jour, chapeautées par une fédération nationale qui regroupe et régleme maintenant près de 4 000 traducteurs, terminologues et interprètes. Plus jeune, un petit groupe d'entreprises d'outils d'aide à la traduction et de traduction automatique se développe au Canada dans un cadre linguistique et technologique approprié et fait appel à de nouvelles disciplines, différentes des métiers traditionnels de la traduction. Enfin, l'industrie se complète par de petits groupes de chercheurs éparpillés dans diverses universités canadiennes, dont les travaux sont souvent reconnus à l'échelle mondiale.

Sur le plan mondial, l'industrie de la traduction fait face à des mutations importantes. La globalisation des marchés et l'évolution rapide des technologies modifient peu à peu les modes d'organisation et de fonctionnement des intervenants en traduction. Pour la première fois dans l'histoire de la traduction, on assiste à des regroupements d'entreprises, à l'établissement de normes de production, à l'intégration des technologies dans le processus de traduction, bref, à l'émergence d'une industrie de la traduction définie comme secteur d'activité économique. Ce passage d'une activité professionnelle méconnue à une industrie organisée et structurée ayant ses propres règles de fonctionnement est au cœur des discussions. La traduction devient de plus en plus une activité économique dont le rôle positif dans la génération de ventes, de revenus et d'emplois par les entreprises canadiennes prend une importance croissante. La qualité de la traduction devient un facteur de compétitivité.

L'industrie canadienne de la traduction ne pourra échapper à cette évolution et devra s'adapter aux grands courants mondiaux qui vont inévitablement façonner son avenir.

Pour ce faire, l'industrie canadienne de la traduction devra relever un certain nombre de défis pour renforcer son positionnement sur le marché intérieur et développer les marchés d'exportation. Sur le marché canadien, elle doit se préoccuper de sa reconnaissance comme industrie ou comme secteur d'activité économique, mieux s'organiser pour faire face à la concurrence étrangère, améliorer sa rentabilité et sa capacité financière, investir dans les technologies et la R&D. Sur le plan international, elle doit accroître sa part de marché, s'ouvrir au multilinguisme et développer ses propres modèles dans des domaines d'activité à forte croissance comme la localisation, la traduction technique, le multi-services.

L'industrie canadienne de la traduction devra adopter des stratégies de ressources humaines conséquentes avec les stratégies de marché qu'elle choisira. La croissance de la demande mondiale et canadienne de services de traduction et d'interprétation, l'émergence de nouveaux métiers, l'évolution rapide des technologies vont exiger des ajustements importants de la part des institutions d'enseignement universitaire et des organismes de perfectionnement. Les principales stratégies que l'industrie devra adopter sont les suivantes : maintenir chez ses clients et ses institutions de formation un niveau de qualité élevé qui constitue sa marque de commerce; répondre rapidement à la demande pressante de traducteurs expérimentés; faciliter l'intégration des nouveaux diplômés sur le marché du travail; adapter ses programmes de formation pour mieux répondre aux besoins de l'industrie; fournir les ressources humaines requises dans les créneaux émergents de l'industrie; ouvrir la formation en traduction au contexte mondial. L'Internet, la traduction automatique ne sont que quelques-unes des réalités qui vont façonner l'industrie de demain.

L'industrie canadienne est prête à relever ces défis et dispose des ressources voulues pour s'adapter aux changements. Cependant, le gouvernement canadien doit apporter son concours technique et financier pour appuyer les efforts de l'industrie. Responsable de l'application de la loi sur les langues officielles, il doit s'assurer que l'industrie dispose en permanence de ressources humaines suffisantes et compétentes. Il doit également prendre conscience, comme l'ont fait d'autres régions du monde, de l'importance stratégique de ce secteur d'activité en investissant davantage dans la recherche et le développement en matière linguistique.

**ANNEXE 1**

**BIBLIOGRAPHIE**

---

## BIBLIOGRAPHIE

---

ALLIED BUSINESS INTELLIGENCE INC. *Language Translation : World Market Overview, Current Developments and Competitive Assessment*, Oyster Bay, NY, mai 1998, 318 p.

ASSOCIATION DES CONSEILS EN GESTION LINGUISTIQUE. *La traduction automatique - Rêve et réalité/Machine Translation - Dream or Reality*, Montréal, janvier 1993. ISBN 2-9802832-2-3.

ASSOCIATION DES TRADUCTEURS ET INTERPRÈTES DE L'ONTARIO. *Répertoire des membres de l'Association des traducteurs et interprètes de l'Ontario/Directory of Members of the Association of Translators and Interpreters of Ontario 1997-1998*, Canada, 1997. ISSN 1188-102X.

BENIS, Michael. *First International Internet Survey of Interpreting and Translation Rates* (en ligne), s.l., 1997.

Sur Internet : <http://ourworld.compuserve.com/homepages/michaelbenis/survey.htm>

BRITISH TRADE INTERNATIONAL. NATIONAL LANGUAGES FOR EXPORT CAMPAIGN. *Translating and Interpreting*, Londres, R.-U., 1997.

Sur Internet : <http://www.brittrade.com/languagesforexport/index.html>

CANADA. INDUSTRIE CANADA. *Les services d'enseignement et de formation*, Canada, 1998, série « Cadres de compétitivité sectorielle ». ISBN 0-662-62875-6, n° C-21-22/24-1-1998 au catalogue.

CANADA. STATISTIQUE CANADA. *Revenu d'emploi selon la profession/Employment income by occupation*, n° 93-332 au catalogue, et produits du recensement 1996 sur CD-ROM.

CANADA. TRAVAUX PUBLICS ET SERVICES GOUVERNEMENTAUX. BUREAU DE LA TRADUCTION, *Répertoire des services de formation et d'évaluation*, 1998-1999, Hull, 32 p.

CEVEIL. *Répertoire des intervenants dans le secteur des industries de la langue*, s.l., février 1998.

COMMISSION EUROPÉENNE. DG XIII/E. *La société de l'information multilingue (MLIS), Programme de travail triennal 1996 - 1998* (en ligne), Luxembourg, 1996.

Sur Internet : <http://www2.echo.lu/mlis/fr/wp-toc.html>.

DONOWA-STUART, Brenda. « Growth and Development of Community/Cultural Interpreting in Ottawa », *Circuit*, n° 60 (été 1998), p. 11. ISSN 0821-1876.

EQUIPE CONSORTIUM LTD. *Opportunités pour le Canada sur le marché mondial de la traduction/Opportunities for Canada in the Global Translation Market*, Cambridge, R.-U., octobre 1998, 22 p. Sur Internet : <http://www.industrietranslation.ca/princi-e.htm>.

EQUIPE CONSORTIUM LTD. *The Global Translation Market*, Cambridge, R.-U., septembre 1998, 156 p.

FÉDÉRATION INTERNATIONALE DES TRADUCTEURS. *Actes du Troisième Congrès du Centre régional nord-américain de la FIT : La traduction en Amérique du Nord - Une communauté d'intérêts*, Montréal, 1992, 304 p.

*Language International*, « How an Intranet Gives Global Leverage... to Translators », Vol. 10.2 (1998), p. 34-35.

*Language International*, « Localization Gets a Little Less Local », Vol. 10.2 (1998), p. 18-19.

LOGOS GROUP. *Building the Translation Superhighway*, s.l., 1995.

ORDRE DES TRADUCTEURS ET INTERPRÈTES AGRÉÉS DU QUÉBEC. *Répertoire des services linguistiques d'entreprises et d'organismes*, s.l.n.d.

ORDRE DES TRADUCTEURS ET INTERPRÈTES AGRÉÉS DU QUÉBEC. *Répertoire 1998-1999*, s.l., 1998, 233 p.

OVUM LIMITED. *Globalisation: Creating New Markets with Translation Technology*, Londres, R.-U., 1995.

PELLETIER, Jean-Michel. *Profil sectoriel du marché des industries de la langue en France et contexte européen*, France, mars 1996, 34 p.

QUÉBEC. OFFICE DE LA LANGUE FRANÇAISE. OBSERVATOIRE QUÉBÉCOIS DES INDUSTRIES DE LA LANGUE. *Répertoire des intervenants dans le secteur des industries de la langue au Québec*, Québec, février 1994.

*Terminogramme*, « Les promesses de la traduction automatique », Québec, Les publications du Québec, novembre 1997.

UNIVERSITÉ LAVAL. *Lettre d'intention, Réseau des centres d'excellence*, Québec, octobre 1997.

WOOD, Jeff. « An Insider's Perspective as the Market Heats Up for Language Professionals », *Language International*, vol. 10.4 (1998), p. 12-14.

ANNEXE 2

PLAN DE MISE EN OEUVRE

---

# PLAN DE MISE EN OEUVRE

## OBJET : RENFORCER L'INDUSTRIE CANADIENNE

Défi	Recommandations	Horizon*	Agent d'exécution
Sensibiliser tous les membres de l'industrie et la clientèle canadienne à l'existence d'une industrie canadienne de la traduction	1. Créer une association-réseau des intervenants de l'industrie de la traduction.	Ct	Comité sectoriel
	2. Sensibiliser les instances gouvernementales et les entreprises privées au besoin d'utiliser des fournisseurs qualifiés; sensibiliser les acheteurs de services de traduction aux normes de qualité canadiennes et les incorporer aux appels d'offres.	Co	Cabinets/ Associations professionnelles
Mieux se structurer pour tirer profit au maximum des opportunités de marchés qui existent au Canada et pour mieux faire face à la concurrence étrangère	3. Sensibiliser l'industrie à l'importance du facteur taille, compte tenu de l'évolution mondiale des entreprises. Encourager des alliances, des regroupements (formels ou virtuels) entre cabinets ou travailleurs autonomes canadiens afin de créer des masses critiques sur le plan financier ou au niveau des spécialités sectorielles.	Mt	Comité sectoriel/ Grands cabinets
	4. Inviter les interprètes à mieux faire connaître leurs domaines de compétence respectifs (interprètes de conférence, judiciaires ou communautaires) et à réfléchir aux moyens qui leur permettraient de mieux s'adapter aux exigences d'une économie de marché, notamment en investissant dans des stratégies d'information, de visibilité et de promotion de leur profession.	Ct	Interprètes/ Associations professionnelles
	5. Compte tenu des nouvelles réalités mondiales qui rendent souhaitable un renforcement de l'industrie de la traduction, mettre en place des mécanismes de collaboration entre le Bureau de la traduction et l'industrie.	Ct	Cabinets/ Bureau de la traduction

\* Ct = court terme : 0 – 1 an

Mt = moyen terme : 1 – 3 ans

Co = continue (intervention sporadique, mais continue)

Défi	Recommandations	Horizon *	Agent d'exécution
Améliorer la rentabilité et la capacité financière des entreprises de traduction canadiennes	<p>6. Inventorier et diffuser les « meilleures pratiques » des grandes compagnies de traduction américaines et européennes.</p> <p>7. Sensibiliser les bailleurs de fonds, les banquiers et les sociétés de capital de risque au potentiel de l'industrie pour faciliter l'accès des entreprises de traduction aux capitaux privés.</p> <p>8. Promouvoir l'importance pour l'industrie d'évoluer de la traduction conventionnelle vers des services à plus forte valeur ajoutée ou vers des secteurs en forte croissance.</p>	<p>Co</p> <p>Mt</p> <p>Mt</p>	<p>Nouvelle association</p> <p>Comité des grands cabinets</p> <p>Comité des grands cabinets</p>
Sensibiliser les gouvernements à l'importance stratégique pour le Canada d'appuyer le développement des entreprises d'outils d'aide à la traduction et d'accroître la recherche dans le domaine linguistique	<p>9. Promouvoir l'adoption d'une politique canadienne de soutien à la R&amp;D dans le domaine linguistique sur la base de ce que font d'autres pays. Faire reconnaître les entreprises d'OAT-TA comme secteur de recherche.</p> <p>10. Promouvoir auprès des intervenants de l'industrie les programmes gouvernementaux d'aide technique et de soutien au développement de leur entreprise.</p> <p>11. Appuyer l'initiative d'un regroupement des forces vives dans le domaine de la linguistique informatique, y compris la recherche en traitement automatique des langues naturelles et en outils d'aide à la traduction.</p>	<p>Mt</p> <p>Co</p> <p>Ct</p>	<p>Nouvelle association</p> <p>Nouvelle association</p> <p>Nouvelle association</p>
Démystifier les outils d'aide à la traduction et la traduction automatique et en favoriser une utilisation rentable	<p>12. Étudier la possibilité de mettre en place un mécanisme d'information sur les outils d'aide à la traduction et sur la traduction automatique.</p> <p>13. Renforcer, dans les conférences des associations, la présentation des outils d'aide à la traduction et de la traduction automatique.</p>	<p>Ct</p> <p>Co</p>	<p>Nouvelle association</p> <p>Associations professionnelles</p>

\* Ct = court terme : 0 – 1 an

Mt = moyen terme : 1 – 3 ans

Co = continue (intervention sporadique, mais continue)

## OBJET : DÉVELOPPER LES MARCHÉS D'EXPORTATION

Défi	Recommandations	Horizon*	Agent d'exécution
<p>Accroître la part de marché des cabinets et des travailleurs autonomes sur les marchés mondiaux</p>	14. Sensibiliser les intervenants à la formation de partenariats avec des entreprises américaines.	Mt	Comité des grands cabinets
	15. Promouvoir l'industrie canadienne de la traduction dans les missions d'Équipe Canada.	Co	Nouvelle association
	16. Encourager la création de répertoires électroniques des services offerts par les cabinets et les travailleurs autonomes au Canada.	Mt	Associations professionnelles
	17. Aider les travailleurs autonomes à vendre efficacement leurs services à des cabinets étrangers.	Ct	Associations professionnelles
	18. Promouvoir les capacités canadiennes de traduction auprès des filiales étrangères au Canada.	Mt	Comité des grands cabinets
<p>Amener une industrie axée sur les langues officielles à s'ouvrir au multilinguisme</p>	19. Développer la capacité de gérer au Canada la demande de traduction et d'interprétation multilingues.	Mt	Comité des grands cabinets
	20. En collaboration avec les responsables de banques de terminologie canadiennes (TERMIUM®, le Grand dictionnaire terminologique), analyser les possibilités d'ajouter d'autres langues.	Mt	Bureau de la traduction
	21. Encourager les concepteurs d'outils d'aide à développer, seuls ou en partenariat avec des entreprises étrangères, leurs produits en d'autres langues.	Mt	Comité de concepteurs
	22. Créer un groupe de travail visant la mise au point de normes dans le domaine des métadonnées destinées à la documentation multilingue.	Mt	DNA Multimedia
	23. Créer un mécanisme d'échanges Est-Ouest canadiens dans l'élaboration d'une industrie multilingue.	Ct	Nouvelle association

\* Ct = court terme : 0 – 1 an

Mt = moyen terme : 1 – 3 ans

Co = continue (intervention sporadique, mais continue)

Défi	Recommandations	Horizon	
Tirer avantage de l'expertise canadienne dans le secteur de l'administration publique sur les marchés étrangers	24. Explorer la formation de partenariats publics-privés pour viser les marchés des organisations internationales.	Ct	Grands Cabinets/ Bureau de la traduction
Développer des modèles canadiens dans les domaines de la localisation, de la traduction de documents techniques et dans les services de guichet unique	25. Créer un groupe de travail sur la localisation.  26. Créer un groupe de travail sur le marché de la traduction technique.  27. Créer un groupe de travail sur les guichets uniques.	Ct  Ct  Ct	Comité d'entreprises Est-Ouets Comité cabinets/travailleurs autonomes Comité des grands cabinets

---

\* **Ct** = court terme : 0 – 1 an

**Mt** = moyen terme : 1 – 3 ans

**Co** = continue (intervention sporadique, mais continue)

**OBJET : STRATÉGIES DE RESSOURCES HUMAINES**

Stratégie	Recommandations	Horizon *	Agent d'exécution
Continuer à maintenir des normes de qualité élevées	28. Sensibiliser les universités canadiennes ayant un département d'enseignement de la traduction au potentiel de l'industrie et à l'importance de maintenir des programmes de formation de haute qualité.	Mt	Nouvelle association/ ACET
	29. Sensibiliser les responsables de l'application des langues officielles au Canada à l'importance de soutenir financièrement le développement de ressources humaines compétentes.	Mt	Nouvelle association
	30. Appuyer les associations professionnelles dans le maintien, le développement et la promotion de programmes de perfectionnement de qualité.	Ct	Nouvelle association
Accroître le nombre de traducteurs et d'interprètes expérimentés	31. Trouver des moyens efficaces (stages de perfectionnement, formation spécialisée) pour assurer le perfectionnement de la main-d'œuvre existante afin de pallier la pénurie de travailleurs expérimentés.	Ct	Comité universités/ associations professionnelles/ cabinets
	32. Fournir, sur le site Web des associations professionnelles, des listes à jour de cours existants dans des domaines pertinents ainsi qu'un répertoire des ressources d'enseignement par spécialité et par université.	Co	CTIC
Faciliter l'entrée des nouveaux diplômés en traduction sur le marché du travail	33. Mettre sur pied un groupe de travail dont l'objectif sera de proposer des avenues pour favoriser l'entrée des nouveaux diplômés sur le marché du travail.	Ct	Comité universités / cabinets / entreprises / associations professionnelles

\* Ct = court terme : 0 – 1 an

Mt = moyen terme : 1 – 3 ans

Co = continue (intervention sporadique, mais continue)

**OBJET : STRATÉGIES DE RESSOURCES HUMAINES**

<b>Stratégie</b>	<b>Recommandations</b>	<b>Horizon *</b>	<b>Agent d'exécution</b>
Accroître et renforcer la formation en traduction et en interprétation au sein des universités	34. Créer des mécanismes formels de consultation universités-employeurs.	Ct	Universités / ACET
	35. Lancer un programme de sensibilisation sur la profession de traducteur/interprète et sur les besoins de l'industrie canadienne auprès des étudiants, des orienteurs, des entreprises en général.	Ct	Associations professionnelles
	36. Solliciter des commandites auprès de grandes entreprises consommatrices de traduction pour financer les programmes de traduction/interprétation ou l'achat d'outils d'aide à la traduction.	Mt	Universités
Répondre aux besoins émergents de ressources humaines dans de nouveaux créneaux de la traduction	37. Créer un groupe de travail composé de représentants universitaires et de membres de l'industrie concernés afin d'évaluer la nature et l'ampleur de ces nouveaux besoins émergents, notamment en linguistique informatique et en traitement automatique des langues naturelles.	Ct	Comité ACET / universités / entreprises
	38. Tenir à jour les programmes de formation et de perfectionnement en y intégrant les domaines de pointe comme la localisation, les outils informatiques d'aide à la traduction et la gestion de projets en traduction. Créer les programmes et les cours requis par les besoins évolutifs de l'industrie.	Co	ACET / universités
S'ouvrir davantage sur le reste du monde	39. Accroître et promouvoir les cours de traduction et d'interprétation dans des langues étrangères ciblées en fonction des besoins des régions. Encourager les transferts de compétences traductionnelles des langues officielles à d'autres langues.	Mt	Universités / Associations professionnelles/ Entreprises
	40. Encourager les ententes entre universités canadiennes et étrangères et accroître les échanges d'étudiants.	Co	ACET / Universités
	41. Encourager les interprètes en exercice à acquérir la maîtrise active d'une langue ou d'une combinaison de langues de travail supplémentaire.	Mt	Associations professionnelles
	42. Promouvoir les perspectives de carrière en traduction auprès des groupes ethniques demeurant au Canada.	Mt	Associations professionnelles

\* Ct = court terme : 0 – 1 an

Mt = moyen terme : 1 – 3 ans

Co = continue (intervention sporadique, mais continue)

