

Les questions à vous poser avant de lancer votre prochain appel d'offres

Bon nombre d'organisations du secteur public passent des mois à évaluer les fournisseurs, sans **jamais réellement explorer les possibilités** dans une configuration de localisation moderne avant de rédiger leurs besoins d'achat.

Cette liste pratique vous permettra de vous assurer que **votre prochain achat de traduction répond à vos besoins**, notamment en termes de flux de travail, d'exigences en matière de qualité et des technologies disponibles.

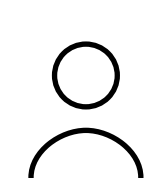


1. Comprenez vos besoins de traduction

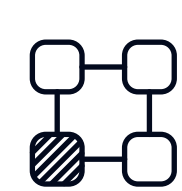


Quel est le contenu à traduire ?

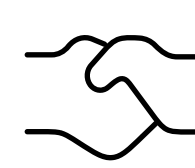
- ☐ Sites web
- ☐ Documents juridiques
- ☐ Informations publiques
- ☐ Multimédia
- ☐ Rapports
- ☐ Autre :



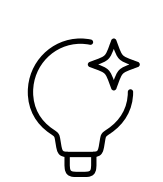
Quel contenu requiert le niveau le plus élevé de révision humaine ?



Quel contenu pourrait bénéficier de l'automatisation sans compromis en termes de qualité ?



Quels départements et intervenants devraient être impliqués dans la décision ?



Pourrions-nous tirer parti de services de traduction plus spécialisés tels que la transcréation, le sous-titrage ou la conception graphique ?



2. Cartographiez votre flux de travail actuel

Comment le contenu est-il envoyé pour traduction ?

Quels sont les formats de fichiers les plus utilisés au sein de l'organisation ?

Quel est le degré de confidentialité des supports ?

Quelles étapes sont manuelles, à quel moment du flux ?

Des intégrations ou des connecteurs sont-ils disponibles ?

Quels sont les CMS, DAM, PIM ou autres plateformes impliquées ?

Les équipes doivent-elles effectuer des copier-coller de contenus entre plusieurs systèmes ?

Une question à poser à tout fournisseur de traduction : « **Sur la base de notre flux de travail actuel, quelles possibilités envisagez-vous pour améliorer la qualité, minimiser le travail manuel ou réduire le coût total de la traduction ?** » La réponse peut révéler des possibilités qui n'apparaissent jamais dans les documents d'appels d'offres.



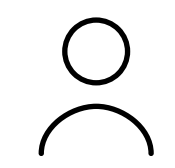
3. Explorez les possibilités technologiques

Les technologies peuvent vous aider à atteindre vos objectifs de traduction. Vérifiez si l'un des éléments suivants pourrait être utile :



Les ressources linguistiques telles que

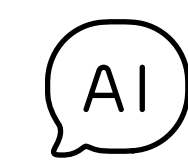
- des bases terminologiques (glossaires propres à l'organisation) ou
- des mémoires de traduction (qui sauvegardent des traductions validées pour les réutiliser)



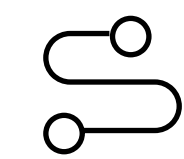
La révision humaine et les options d'assurance qualité



Les connecteurs CMS



Les flux de travail assistés par l'IA



L'automatisation des flux de travail



Les systèmes de gestion des traductions (portails de commande)



4. Ne vous limitez pas aux tarifs au mot

Lors de l'évaluation du coût total, il est important de tenir compte d'autres éléments que le tarif au mot, tels que :

- Le temps consacré aux tâches administratives en interne
- Les efforts manuels de publication
- Le retravail et les corrections
- Les coûts de maintenance à long terme
- Les gains de productivité offerts par l'automatisation



5. N'oubliez pas la sécurité et la conformité

- Quel contenu est confidentiel ?
- Certaines traductions doivent-elles rester sur site ?
- Quelles sont les certifications requises en matière de sécurité ?
- Des restrictions d'IA s'appliquent-elles au sein de votre organisation ?
- Quelles exigences réglementaires votre fournisseur doit-il respecter ?



6. Un achat à l'épreuve de l'avenir

Avant de publier votre appel d'offres, interrogez-vous :

- ☐ Avons-nous parlé avec des fournisseurs lors d'une demande d'information (RFI) ou d'un dialogue technique ?
- ☐ Avons-nous clairement décrit les services compris dans l'appel d'offres ?
- ☐ Avons-nous exploré les technologies émergentes qui pourraient profiter à notre organisation ?
- ☐ Avons-nous exploré différents critères d'évaluation de la qualité afin de trouver la meilleure solution pour nous ?
- ☐ Avons-nous défini des exigences raisonnables par rapport à la valeur du contrat ?
- ☐ Les critères de sélection choisis correspondent-ils à nos exigences et attentes en matière de qualité ?
- ☐ Définissons-nous des résultats ou imposons-nous des solutions ?
- ☐ Ce contrat répondra-t-il encore à nos besoins dans trois ou quatre ans ?

Besoin d'aide pour explorer les possibilités ?

Adressez-vous à l'un·e des spécialistes Language Wire de la localisation dans le secteur public avant de lancer votre prochain appel d'offres. **Consultez un expert dès aujourd'hui.**