



[French text](#)

FIT Position Paper **on Relations between Freelancers and Translation Companies**

FIT, the voice of associations of translators, interpreters and terminologists around the world, sees a need to state its position on the relationship between freelance translators and translation companies.

The setting

In addition to serving direct clients, freelance translators may choose to collaborate with reputable translation companies, be they single or multi-language vendors (SLVs or MLVs). Provided that this collaboration is based on fair, precisely defined terms and conditions, it may offer certain advantages for both sides.

It enables freelancers to benefit from the resources available to translation companies: more extensive infrastructure (particularly in respect of project management, IT, terminology, quality assurance, marketing and sales) as well as access to more clients and to work that is either more varied or concentrated in the translator's particular field of expertise. This may mean a steadier flow of work and thus more regular income.

Conversely, translation companies rely on freelancers because they cannot cost-efficiently cover all languages, subject areas or project types with in-house staff. Therefore, they are able to operate much more flexibly. For large or multi-language projects, clients understandably draw on the services of translation companies, so this relationship is key.

Achieving a fair, balanced and mutually beneficial relationship

Thus, where the two sides collaborate, a kind of interdependence arises. Relations between freelancers and translation companies are at times strained and in need of improvement. So what steps are needed to enhance the relationship and make it truly beneficial for both sides?

First, it is essential to bring about a better understanding of each other's expertise and specific position in the translation sector as well as each other's perspective. The respective roles and expectations have to be clearly defined.

The two parties must trust and respect each other as professionals: Freelancers should be

recognised as important partners for translation companies with valuable skills and expertise. Translation companies should be regarded as important clients to freelancers that provide additional expertise and value to their clients, while being supportive of and responsive to freelancers' needs.

Freelancers and translation companies should seek to arrive at a fair and balanced relationship that reflects and honours what each brings to the table. As companies currently tend to have most of the power in this relationship, they should make greater use of their clout to help counter downward pressure on prices so that freelancers can be paid a rate commensurate with their experience and expertise. This same clout should also be used to negotiate more realistic deadlines with clients whenever possible. And it should go without saying that freelancer invoices should be settled without undue delay. Realistic non-compete clauses should be envisaged, and contact with the client could be allowed to resolve complex text-related queries. Translation companies and freelancers should also find equitable solutions concerning the freelancer's copyright position in relation to CAT tools.

On the other hand, freelancers must be absolutely reliable partners for the translation companies. They should never accept deadlines they cannot meet or prices that do not enable them to spend the necessary time to produce the required translation. Freelancers offer their services to translation companies just as they do to any other client – they have the freedom to negotiate deadlines, prices and payment terms but they also have the responsibility to adhere to their part of these agreed terms.

Furthermore, good and regular communication in the form of a dialogue is needed. Where possible this can include face-to-face meetings or even training for certain tools and processes as necessary. It should certainly involve the provision of feedback in both directions, whether positive or negative, and both parties should be ready to learn from each other. Translation companies should consider offering professional development opportunities so as to strengthen the freelancers' competences and the mutual relationship.

Standards concerning translation services or quality assurance provide a good basis for establishing and agreeing on mutual expectations and requirements.¹

Translation companies and freelancers should jointly seek to inform clients about the value of high-grade translation and its associated costs and benefits to the client. They should also endeavour to make the client aware of the time involved in the translation process.

FIT's role

FIT is seeking a dialogue with associations of translation companies at global and regional level with a view to arriving at a viable, mutually beneficial relationship between freelancers and translation companies. Given goodwill and substantial effort on both sides, this ought to be achievable. Ultimately, the goal is to attain a true partnership between freelancers and translation companies. After all, they are working towards the same goal: that of providing high-grade professional services to the client.

¹ cf. FIT Position Paper on International Standards

Document de position de la FIT **sur les relations entre les traducteurs pigistes et les agences de traduction**

La FIT, voix des associations de traducteurs, d'interprètes et de terminologues du monde entier, estime nécessaire de préciser sa position sur les relations entre les traducteurs pigistes et les agences de traduction.

Contexte

En plus d'offrir leurs services directement à des clients, les traducteurs pigistes peuvent choisir de collaborer avec des agences de traduction réputées, qu'il s'agisse de fournisseurs unilingues ou multilingues. Dans la mesure où cette collaboration repose sur des conditions équitables et bien définies, elle peut offrir certains avantages aux deux parties.

D'une part, les pigistes bénéficient des ressources accessibles aux agences de traduction, à savoir une infrastructure plus développée (notamment en lien avec la gestion de projet, l'informatique, la terminologie, l'assurance qualité, le marketing et la vente) et l'accès à un plus vaste bassin de clientèle et à des travaux soit plus variés, soit concentrés dans leur domaine de compétence. Cette collaboration peut leur valoir un flux de travail plus stable et donc un revenu plus régulier.

D'autre part, les agences de traduction comptent sur les pigistes parce que leur personnel interne ne peut prendre en charge de façon rentable toutes les langues, tous les domaines ou tous les genres de projet. Les pigistes leur apportent donc une très grande flexibilité opérationnelle, essentielle dans le cadre des projets de grande envergure ou multilingues que les clients confient naturellement aux agences de traduction.

Pour une relation juste, équilibrée et mutuellement avantageuse

La collaboration entre les pigistes et les agences de traduction crée entre eux une forme d'interdépendance. Or, leurs rapports sont parfois tendus et gagneraient à être améliorés. Que faut-il faire pour renforcer cette relation et la rendre véritablement avantageuse pour les deux parties ?

D'abord, il est essentiel que les uns et les autres comprennent mieux leurs compétences respectives et la place précise qu'ils occupent dans le secteur de la traduction, et que chacune des parties s'ouvre au point de vue de l'autre. Il faut clairement définir le rôle et les attentes de chacun.

Les uns comme les autres méritent la confiance et le respect dus à des professionnels. Les agences de traduction doivent reconnaître les pigistes comme des partenaires importants possédant une compétence et un savoir précieux. De leur côté, les pigistes doivent considérer les agences de traduction comme des clients importants qui apportent un surcroît de compétence et de valeur à leur clientèle tout en soutenant les pigistes et en répondant à leurs besoins.

Les pigistes et les agences de traduction doivent viser une relation juste et équilibrée qui tient compte de l'apport de chacun. Puisque la balance du pouvoir pèse actuellement en

faveur des agences, celles-ci devraient user davantage de leur influence pour contrer la pression baissière sur les tarifs afin que les pigistes soient rémunérés à la hauteur de leur expérience et de leur compétence. Elles devraient aussi utiliser leur pouvoir de négociation pour obtenir des échéances plus réalistes de leurs clients dans la mesure du possible. Par ailleurs, il va sans dire que les factures des pigistes doivent être réglées sans retard excessif. Il faudrait envisager des clauses de non-concurrence réalistes et autoriser les pigistes à communiquer avec les clients pour résoudre des questions complexes liées aux textes. Les agences de traduction et les pigistes devraient aussi trouver des solutions équitables au problème du droit d'auteur des pigistes en rapport avec les outils de TAO.

De leur côté, les pigistes doivent être des partenaires d'une fiabilité absolue pour les agences de traduction. Ils ne doivent jamais accepter des échéances qu'ils ne peuvent respecter ou des tarifs qui ne leur permettent pas de consacrer à la traduction le temps voulu pour produire le résultat exigé. Les pigistes offrent leurs services aux agences de traduction comme à n'importe quel autre client – ils ont la latitude de négocier les échéances, les tarifs et les modalités de paiement, mais ils ont aussi la responsabilité de respecter leur part du contrat.

De plus, un dialogue ouvert et régulier doit s'établir entre les pigistes et les agences. Dans la mesure du possible, ces échanges pourraient inclure des rencontres en personne, et même une formation sur certains outils et processus au besoin. Cette communication doit comprendre un feedback bidirectionnel, positif ou négatif, et les deux parties devraient être disposées à apprendre l'une de l'autre. Les agences de traduction devraient envisager d'offrir des possibilités de perfectionnement aux pigistes afin de renforcer leurs compétences et de resserrer les relations mutuelles.

Les normes encadrant les services de traduction ou l'assurance qualité constituent une bonne base pour définir et convenir des attentes et des exigences réciproques.²

Les agences de traduction et les pigistes doivent s'efforcer de conjuguer leurs efforts pour sensibiliser les clients à la valeur d'une traduction de grande qualité, à ses coûts et avantages pour eux et au temps nécessaire à l'accomplissement du travail traductionnel.

Rôle de la FIT

La FIT veut dialoguer avec les associations d'agences de traduction à l'échelle mondiale et régionale afin d'en arriver à une relation viable et mutuellement avantageuse entre les pigistes et ces agences. Avec de la bonne volonté et moyennant un effort important des deux côtés, ceci devrait être réalisable. L'objectif ultime est d'établir un véritable partenariat entre les pigistes et les agences de traduction, qui travaillent après tout dans le même but : fournir des services professionnels de haut niveau à leur clientèle.

² Voir le Document de position de la FIT sur les normes internationales