

## Freeman Financial Translation : un partenaire de choix pour ses clients et ses traducteurs

Paul Freeman a appris le français, l'allemand et la linguistique à l'Université de Cambridge (Angleterre) avant de découvrir la finance en tant qu'auditeur chez Arthur Andersen (à Londres), puis d'occuper des postes financiers au sein de grands groupes américains et français. *"Ce mélange de cultures m'a forgé"*, explique-t-il. Cela lui a également donné le désir de travailler selon une autre philosophie...

*Votre double expérience vous a conduit tout d'abord à la traduction financière. Qui sont vos clients et quels sont vos autres domaines de compétence ?*

Depuis 2001, je prends en charge des missions de traduction pour de grandes entreprises cotées françaises et étrangères, mais aussi des PME, des cabinets d'avocats, des cabinets d'audit et des agences de communication, dans tous les domaines où je peux apporter de la valeur ajoutée : finance-comptabilité (rapports annuels, communication financière, expertise pointue en IFRS), juridique, marketing, publicité, documents de recherche... bref, tous les documents nécessitant une double expertise technique et rédactionnelle.

*Le business model de Freeman Financial Translation vous tient à cœur. En quoi consiste-t-il ?*

Il s'agit principalement d'établir un cercle vertueux qui donne pleine satisfaction à tous les acteurs (prestataires et clients), ce qui nous permet de nouer avec eux des relations de longue durée. Notre ambition est d'apporter une réelle valeur ajoutée à nos clients en recherchant toujours la meilleure solution en termes de qualité et de réactivité. Lorsque les clients ont plusieurs prestataires de services, nous voulons être celui qu'ils appellent lorsqu'ils ont un projet complexe. Toujours disponibles pour les missions

### Le directeur juridique d'une société CAC 40...

... m'a appelé à 22 heures un soir pour parler d'un enjeu d'ordre stratégique. Il fallait qu'on réagisse très rapidement, avec de grandes exigences qualitatives. Le défi a été relevé, et le client... ravi !



Paul Freeman

urgentes, il nous arrive souvent de traduire des documents d'importance stratégique, pour lesquels nous proposons les termes les mieux adaptés au destinataire (actionnaires, instances européennes ou grand public, par exemple).

*Vous optez pour le qualitatif également au niveau de vos équipes et vous entretenez avec elles des relations privilégiées...*

Nous voulons travailler en effet avec les meilleurs talents. Nous veillons autant que possible à accommoder les contraintes des traducteurs en tenant compte de leurs préférences et des événements de leur vie privée susceptibles d'avoir un impact sur leur travail. Nous pensons que les prestataires doivent être traités comme des clients.

*Comment procédez-vous pratiquement ?*

Je travaille dans un esprit de collaboration avec plus d'une cinquantaine de sous-traitants choisis pour leurs compé-

tences et leur professionnalisme. Mon rôle consiste à analyser les besoins du client, former l'équipe de traducteurs et de relecteurs la plus adaptée et assurer la qualité de la prestation. Nous prenons en charge toutes demandes du français vers l'anglais (et vice versa), mais aussi vers l'allemand, l'espagnol, l'italien, etc.

*Passionné par votre métier, vous ne pourriez pas l'envisager sans une philosophie éloignée des priorités d'un capitalisme débridé...*

Tout à fait ! Je suis convaincu que le court-termisme n'est pas étranger à la crise économique et financière que nous traversons. C'est bien pour cela que la qualité et la gestion des relations sont au cœur de nos priorités. Notre moteur de croissance est notre réputation.

Notre business model, et sa validation par nos clients, montre que le capitalisme n'est pas forcément voué à la déshumanisation. Au contraire, il représente une troisième voie : un équilibre entre la conquête et le partage, un partenariat dans le respect et la confiance.

### Un client SSII...

... avait besoin de rédiger en anglais une réponse de plusieurs dizaines de pages à un appel d'offres pour un projet de plus de 10 millions d'euros, seulement 48 heures avant l'échéance. Nous avons livré un travail soigné à l'heure et le client a remporté le contrat.

**Freeman Financial Translation**

Tél. : 03 88 36 33 07

info@financialtranslation.com