

## Le futur de la localisation

*Sacha Leib, Software Localization Manager*

### La localisation des logiciels

Tous ceux de la profession s'accordent à dire que la localisation – surtout celle des logiciels – valorise le savoir-faire professionnel et constitue, en même temps, une activité plus rentable de la traduction traditionnelle.

A cette évidence, il faut introduire le bémol des coûts de prospection (de positionnement) et les difficultés du project management pour cette activité bien complexe et bourrée de pièges.

Mais quel est, au juste, le marché du « software localization » ?

Notre expérience, y compris celle de notre dernière opération du CeBIT de Hanovre en mars, toujours en cours, nous indique qu'il s'agit d'un secteur à la fois très fermé et en relative régression. En effet, réussir à se créditer parmi les grands localisateurs des marchés internationaux (constitués par les entreprises productrices de logiciels) n'est pas facile. De plus, étant donné que la vie des logiciels est généralement très courte, et étant donné la stagnation même dans ce secteur avancé, les possibles éléments ont tendance à renoncer à localiser dans les différentes langues des marchés cibles. Ils le font vraiment à « contre cœur », contraints par les conditions du marché.

Il faut une grande reprise économique pour que ces facteurs puissent être dépassés : beaucoup plus de nouveaux logiciels, de rapidité d'exécution (et livraison) et, enfin, des prix très bas.

### Les atouts d'Eurologos : ténacité, savoir-faire et prix compétitifs

La ténacité est indispensable à tous les sièges Eurologos, non seulement pour créditer ses capacités de localisation et pour s'introduire solidement dans le groupe des grands localisateurs. La ténacité, comme on le sait, est une vertu véritable capitale des affaires qui ont besoin du facteur temps pour s'épanouir.

Quant au savoir-faire, nous commençons à en avoir de bonne qualité et suffisamment.

Non seulement à Bruxelles mais également à Bucarest, à Milan et dans quelques autres sièges qui ont déjà eu l'occasion de se consacrer à des localisations.

Relativement aux prix compétitifs, Eurologos n'a le problème que de le faire savoir aux futurs clients : nous avons même des sociétés de localisation qui utilisent nos sièges en tant que sous traitants pour leurs clients !

Les problèmes cruciaux de localisation que nous devons résoudre chez Eurologos sont :

- Equipements
- Soft
- Project Management
- Direction et prospection spécifiques