

A4TRADUCTION, la première agence de traduction à s'ouvrir à la franchise

Avec une croissance moyenne de plus de 40% par an depuis 8 ans, [A4TRADUCTION](#) initie le recrutement d'une vingtaine de franchisés dans les grandes métropoles régionales en France.

Comme c'est très souvent le cas en franchise, il n'est pas nécessaire d'être traducteur, car le franchiseur forme le franchisé au métier d'agence de traduction, et celui-ci ne consiste pas à traduire mais à trouver les meilleurs traducteurs pour chaque projet, ainsi qu'à gérer les projets ainsi que la relation avec le client.

Une opportunité pour des cadres en région

Grâce à l'excellent référencement de son site web dans les moteurs de recherche, A4TRADUCTION est l'une des rares franchises en services aux entreprises à mettre plus l'accent sur la compétence technique de « chasseur de tête » et de chef de projet, que sur les capacités commerciales, toujours nécessaires, mais moins indispensables que sur des marchés hypothétiques où le client est rare.

Alors que l'écrasante majorité des offres de franchise sont dans le commerce ou dans le service aux particuliers, il existe finalement encore assez peu de franchises qui peuvent concerner plus directement un cadre qui a l'expérience du service aux entreprises, et encore moins dans le domaine des prestations intellectuelles.

Autre avantage de cette activité, 80% de l'investissement en franchise étant le plus souvent dévolu au local commercial, à l'aménagement et au matériel, nous sommes ici dans un cas de figure où le coût se limite au droit d'entrée et à la formation, ce qui accélère d'autant le retour sur investissement.

C'est une opportunité intéressante pour des cadres en région, avec une bonne expérience dans le domaine des services aux entreprises.

CA en hausse pour 2010

Avec une hausse du chiffre d'affaires qui devrait se situer cette année autour de 20%, [A4TRADUCTION](#) poursuit sur sa lancée d'une croissance à deux chiffres depuis sa création en 2002. Fait notable, A4TRADUCTION n'a jamais considéré le chiffre d'affaires ou la marge comme des *objectifs* mais comme des *résultats*.

Un business model « clic and trad »

Cette hausse est significativement supérieure à la croissance structurelle du marché, car A4TRADUCTION se développe essentiellement grâce à sa visibilité sur les moteurs de

recherche. Le coefficient de corrélation entre le nombre de pages vues et le chiffre d'affaires (qui est de 0,99) est proche de l'absolu.

Ce modèle « clic and trad » est bien adapté, semble-t-il, aux caractéristiques du marché de la traduction professionnelle en France.

Contact : Hugues Mantoux

hugues.mantoux@a4traduction.com

Tel : 01 80 92 56 40

www.a4traduction.com