



Ubérisation de la profession ou AIIC 2.0

Réflexions sur l'évolution de notre profession sur le marché privé

Edgar WEISER.

Publié January 8, 2020 Mis à jour January 8, 2020

Ces réflexions sont exclusivement la position de leur auteur et ne sauraient en rien engager l'AIIC.

Un environnement changeant

Lorsque j'ai commencé à travailler sur le marché privé parisien au début des années 1980, l'environnement professionnel était le suivant :

- L'AIIC fixait les tarifs et tous ses membres s'y tenaient scrupuleusement
- Les contrats entre interprètes et organisateurs étaient toujours directs
- 20 % des interprètes (recruteurs) contrôlaient 80 % du marché et 80 % des interprètes se partageaient les 20 % restants
- Nos interlocuteurs dans les entreprises étaient les directions générales, financières, les ressources humaines etc.
- Nous étions reconnus comme membres d'une "profession intellectuelle supérieure" et jouissions d'une réelle considération
- Notre rémunération, naturellement fonction du nombre de jours de travail, était comparable à celle d'un cadre supérieur dans une entreprise
- Il existait déjà un "marché gris" mais il ne faisait pas beaucoup d'ombre au marché AIIC
- Adhérer à l'AIIC était une évidence pour un jeune diplômé

Et aujourd'hui :

- Tous les éléments constituant la rémunération et le défraiement de l'interprète sont négociés de gré à gré entre celui-ci et le donneur d'ouvrage
- Une grande partie des contrats d'interprétation transite par des intermédiaires, agences ou interprètes (AIIC et non-AIIC)
- Le modèle économique des "plateformes" s'étend aux services linguistiques ; on trouve même des services d'interprétation téléphonique rémunérés à la minute
- L'interprétation à distance est appelée à occuper une place de plus en plus importante
- Le marché s'est complètement morcelé ; on ne peut plus parler d'UN marché de l'interprétation
- Nos interlocuteurs dans les entreprises sont souvent les services "achats" qui recrutent via des appels d'offres
- Nous sommes considérés comme un prestataire de services parmi d'autres, au même titre que le traiteur, les hôtesse, le fleuriste etc.
- Le pouvoir d'achat de l'interprète recule depuis des années, en particulier depuis la déréglementation de la profession

- La frontière entre marché gris et marché AIIC est de plus en plus floue
- De nombreux jeunes diplômés ne voient plus l'intérêt d'adhérer à l'AIIC

L'objet de ce constat et de ma réflexion n'est pas de me lamenter et de verser une larme sur le bon vieux temps où nous voyagions en avion en 1ère classe et où l'on venait nous chercher à l'aéroport en limousine. Notre société a changé au cours des quatre dernières décennies et les paramètres économiques du 21^{ème} siècle ne sont plus ceux du 20^{ème}. Mondialisation, libéralisme, libre circulation des personnes, des marchandises, des services et des capitaux, avènement de l'internet et des réseaux sociaux etc. ont profondément changé la façon de travailler. Et nul ne peut prédire l'influence que l'intelligence artificielle pourra avoir sur notre profession. Enfin, tout comme l'explosion de la photographie numérique a révolutionné l'industrie de la photo – tout le monde est devenu photographe et on ne recourt désormais à un professionnel que pour les grandes occasions (mariage...) -, la progression rapide de la connaissance de l'anglais dans le monde met en cause l'*utilité*-même de notre métier.

Une valeur ajoutée ou un mal nécessaire ?

Hier les interprètes représentaient une valeur ajoutée, aujourd'hui nous sommes devenus un mal (parfois) nécessaire ; comment faire pour que demain nous ne soyons plus qu'un mal tout court ?

L'une de nos principales faiblesses réside dans l'absence de protection du titre d'interprète de conférence ; tout le monde peut se prévaloir de cette compétence sans commettre la moindre infraction. Il y a deux ou trois décennies, des réflexions avaient été engagées pour tenter d'obtenir une reconnaissance du titre d'interprète de conférence, tout au moins au niveau européen. Ces efforts n'ont pas abouti, balayés par la religion du libéralisme. J'imagine mal qu'on aurait davantage de succès aujourd'hui. Toutefois, quelques affaires récentes où le secret professionnel – fondement déontologique de notre profession – a été mis en cause par le pouvoir politique pourraient nous amener à réfléchir aux possibilités d'agir en faveur d'une convention internationale pour la protection des interprètes (au niveau de l'ONU, du Conseil de l'Europe ou d'une autre organisation internationale). Un tel instrument pourrait également jeter les bases d'une politique de protection des interprètes travaillant dans des zones de conflit.

En attendant, si l'État ne veut/peut pas nous protéger, à nous de le faire et cela a d'ailleurs toujours été l'une des missions premières de l'AIIC. Or, cette mission s'est affaiblie à mesure que l'AIIC perdait son attrait aux yeux de ses membres et son prestige aux yeux du monde extérieur. Il me paraît donc indispensable que l'AIIC engage une stratégie forte pour "redorer son blason", c'est-à-dire promouvoir son image. Mais une bonne image ne saurait suffire : elle doit s'appuyer sur un "produit" de toute première qualité, c'est-à-dire d'excellents interprètes qui se distinguent très nettement des non-membres.

Remplaçons le cercle vicieux – l'AIIC ne m'apporte rien, elle ne me défend pas, on compte autant de bons et de mauvais interprètes à l'AIIC qu'en dehors : donc je n'y adhère pas ou bien j'en sors – par un cercle vertueux (qui a très bien fonctionné jusqu'à la fin du 20^{ème} siècle) : l'AIIC est la seule organisation représentative de la profession au niveau mondial, elle est gage de professionnalisme et de qualité, elle me permet de bénéficier de meilleures conditions de travail et d'une meilleure rémunération à par conséquent j'y adhère et je m'y engage.

Le rôle de notre association

Et le problème du rôle de l'AIIC – déterminant pour son image et son attrait – apparaît ici dans toute

sa netteté. Comment, dans un environnement déréglementé et régi par les lois de la concurrence, notre Association peut-elle agir pour nos conditions de travail et notre rémunération sans risquer d'enfreindre la législation sur la concurrence ? La survie de notre profession – et je ne parle ici que du marché privé – passe par notre capacité à résoudre cette contradiction.

Puisque nous sommes soumis aux lois du marché, il faudrait peut-être que l'AIIIC devienne un acteur à part entière de ce marché. Cela supposerait que l'AIIIC se dote d'une structure commerciale à même de concurrencer les innombrables agences et officines qui sont littéralement en train de phagocyter notre marché. Il ne se passe de semaine sans que nous recevions de la part de ces intermédiaires des demandes de CV ou des offres de travail plus douteuses les unes que les autres. On objectera qu'une "structure commerciale AIIIC" ne serait pas compétitive : or, elle devrait l'être puisque, contrairement aux agences, son modèle économique ne viserait pas à la réalisation d'un bénéfice (sur le dos des interprètes), mais simplement à la couverture de ses frais de fonctionnement. On peut comprendre les réticences que cette idée suscite chez des groupements d'interprètes conseils, qui mettent en œuvre précisément cette stratégie – non sans succès - et verraient d'un mauvais œil une ingérence de l'AIIIC sur ce terrain. Or, les deux acteurs – structure AIIIC et groupements – pourraient travailler de façon parfaitement complémentaire, les groupements ainsi que les interprètes conseils indépendants agissant en quelque sorte comme les franchisés de la structure AIIIC.

Ce n'est pas ici le lieu d'entrer dans le détail du fonctionnement d'une telle structure commerciale AIIIC. Sa finalité serait de devenir l'"agence de référence" en matière de services d'interprétation. Cela passe par une stratégie audacieuse de "branding" pour que la marque "AIIIC" retrouve le rayonnement qui fut le sien pendant les 40 premières années de l'Association. Une fois cette visibilité retrouvée, il sera possible de concurrencer avec succès les intermédiaires de tout acabit qui cherchent par tous les moyens à accaparer le marché de l'interprétation de conférence. Les réflexions qui précèdent - qui paraîtront utopiques à certains - ne prétendent en rien représenter la seule option capable de redonner aux interprètes membres de l'AIIIC la position qu'ils n'auraient jamais dû perdre sur le marché. Toute autre idée aboutissant à ce résultat est naturellement bienvenue. Il serait souhaitable que les "jeunes" parmi nous s'attellent à ce chantier et imaginent une AIIIC de demain qui leur permettra de retirer les plus grandes satisfactions de ce merveilleux métier.

À cet égard, il est intéressant de mentionner le débat suscité par le projet de législation "AB 5" (Assembly Bill 5) en Californie. Ce texte poursuit un objectif a priori louable : lutter contre la "gig economy", cette "économie des plateformes" de type Uber, en reconnaissant le statut de salarié aux travailleurs de ce secteur et en les faisant bénéficier de tous les avantages liés à ce statut (protection sociale, salaire minimum etc.) ; il incomberait au client/employeur qui contesterait cette requalification en emploi salarié d'apporter la preuve que le travailleur est bien un prestataire indépendant et ne peut être considéré comme un salarié. De nombreux interprètes et traducteurs californiens se sentent menacés par ce texte qui les priverait de leur statut de travailleur indépendant auquel ils sont très attachés. Mais en même temps, c'est précisément ce statut d'indépendant qui accroît le risque d'ubérisation de la profession. Les avocats, les médecins, les notaires, les experts-comptables etc., qui exercent tous avec le statut d'indépendant, ne sont pas exposés à cette menace parce que leurs professions sont réglementées et que, contrairement aux interprètes, n'importe qui ne peut pas se dire avocat, médecin etc.

Ce risque d'ubérisation est particulièrement prononcé dans le cas de l'interprétation à distance où l'interprète est amené à travailler soit depuis chez lui, soit sur une "plateforme" gérée par une société d'interprétation à distance. D'un autre côté, il ne fait guère de doute que l'interprétation à distance se développera de plus en plus ; l'AIIIC a donc tout intérêt, comme elle le fait déjà, à continuer de suivre de très près cette évolution et à codifier ces pratiques. N'abandonnons ce marché à des opérateurs peu scrupuleux dont le seul but est de gagner de l'argent sur le dos des interprètes sans véritable souci de qualité. Une certification AIIIC des sociétés d'interprétation à distance sérieuses,

soucieuses de la qualité des prestations et des conditions de travail des interprètes, pourrait être une option intéressante.

Vers une AIIC 2.0

L'alternative est claire : soit nous laissons l'"ubérisation" et l'interprétation low-cost triompher sur notre marché et nous continuerons de nous appauvrir irrémédiablement, soit nous engageons une transformation en profondeur du positionnement de l'AIIC sur le marché en créant une "AIIC 2.0", capable de concurrencer sur leur terrain ceux qui vendent de l'interprétation comme des boîtes de conserve.

Si l'AIIC veut retrouver son rayonnement d'antan, il faut qu'elle regagne, auprès de ses membres actuels et futurs, l'attrait qu'elle a perdu en raison de la mutation vertigineuse de notre société au cours des décennies écoulées. Si mon constat peut sembler pessimiste, je suis convaincu qu'il n'est pas trop tard pour redresser la barre ; mais cela passe par une remise en cause en profondeur de notre façon de fonctionner. Sachons réinventer l'AIIC et reconquérir le marché de l'interprétation du 2^{ème} siècle !

Recommended citation format:

Edgar WEISER. "Ubérisation de la profession ou AIIC 2.0". *aiic.net*. January 8, 2020. Accessed May 2, 2020. <<https://aiic.net/p/8914>>.