Bianca Comtois 111075111

**Chère fourmi rouge & abeille ouvrière,**

**J’ai suivi vos conseils sur l’augmentation des prix et je suis maintenant face à un dilemme. Mes taux se situent entre 0.12€ et 0.28€ du mot, mais ceci au sein de la même compagnie : je travaille pour différent subsidiaires et départements. Je m’inquiète que les autres départements apprennent que mes prix varient autant; ceux à qui je charge plus vont penser que je les arnaque. Comment est-ce que je peux arranger tout ceci en faisant plaisir à tout le monde, moi y compris?**

**Prise au piège**

Chère Prise,

Si les clients se réveillent, ceux qui ont les prix plus bas vont débordés de joie, non? Mais leurs comptables pourraient utiliser tes insécurités (oui, elles sont très voyantes) pour négocier tes prix à la baisse.

Voici le problème : Tu suis seulement nos conseils à moitié. Tu as annoncé des taux plus élevés à de nouveaux clients et as eu les contrats, mais tu as négligé l’étape suivante : faire suivre la même courbe à tes prix pour tes autres clients ou cesser toute affaire avec eux.

Fais-le dès maintenant. Si la nervosité est à son comble, tu pourrais essayer la méthode « bon policier, mauvais policier ». Appel les et mets l’heure juste en mentionnant à quel point un projet sur lequel vous avez travaillé est une réussite; à quel point tu as aimé travailler dessus. Ensuite, dis que ton comptable est encore sur ton dos, en te rappelant que tes taux sont beaucoup trop bas que ceux que tu charges à d’autres clients. Plus tu y penses, plus elle a raison (tu peux pousser un soupir), alors à compter du premier septembre tu vas augmenter tes prix. Tu espères qu’ils reviendront et que tu as hâte de retravailler avec eux après les vacances d’été.

Pendant ce temps, tu pourrais envisager de changer tes taux dans tous les départements pour des taux horaires. Ceci te donnera la possibilité de leur montré que certains textes se traduisent plus rapidement – par exemple, quand les textes sont particulièrement bien écrits ou concernent des informations ou arguments simples – tandis que d’autres sont plus longs. Dis-leur de manière à ce qu’ils comprennent qu’ils ont aussi un rôle à jouer dans la préparation de textes avant la traduction.