



Cette étude de cas a été développée avec un client de SDL, qui fait désormais partie de RWS Holdings plc.



lifeplus.com

Secteur : santé et bien-être

Siège : États-Unis

Taille : plus de 500 employés

Date de fondation : 1992

Lifepus International : prendre le contrôle des processus et des coûts relatifs au contenu global

Compte tenu de sa présence dans le secteur de la santé et du bien-être dans plus de 50 pays à travers le monde, il était essentiel pour l'entreprise Lifepus de gérer ses coûts et réduire son temps de gestion.

Lifepus International est une société mondiale en plein essor qui fournit des compléments alimentaires et des produits de soin bio de qualité, dont les bienfaits ont été prouvés scientifiquement. Utilisant le marketing de réseau, l'entreprise a des partenaires commerciaux dans plus de 50 pays et distribue du contenu en anglais, allemand, français, italien, espagnol, néerlandais et japonais.

Depuis sa création, Lifepus a utilisé un certain nombre de services de traduction, notamment plusieurs agences et indépendants. En tant qu'entreprise à croissance rapide, son approche de la traduction a évolué de manière ponctuelle, présentant des défis en termes de qualité, de cohérence et de délais de commercialisation. Il était évident que les processus, le temps d'administration et les coûts devaient être améliorés.

Avec les nouveaux marchés et l'élargissement de son portefeuille d'actifs marketing, Lifepus a eu besoin d'un plus grand contrôle sur son temps d'administration et ses coûts de traduction, qui augmentaient de façon incontrôlable. L'équipe responsable des achats a effectué une analyse approfondie des exigences de la société, incluant une étude comparative du marché dans le processus. Après mûre réflexion, RWS a été choisi comme fournisseur exclusif de ses services de localisation.

Avec les nouveaux marchés et l'élargissement de son portefeuille d'actifs marketing, Lifepilus a eu besoin d'un plus grand contrôle sur son temps d'administration et ses coûts de traduction, qui augmentaient de façon incontrôlable.

L'équipe responsable des achats a effectué une analyse approfondie des exigences de la société, incluant une étude comparative du marché dans le processus. Après mûre réflexion, RWS a été choisi comme fournisseur exclusif de ses services de localisation.

Le partenaire de localisation idéal

Lorsque l'une des anciennes agences de traduction de Lifepilus a fait faillite sans l'avertir, la société a été confrontée à un problème immédiat avec ses projets à traiter. RWS a répondu rapidement et géré efficacement tous les projets avec une livraison dans les délais convenus.

Cette expérience a prouvé à Lifepilus qu'elle était entre de bonnes mains

Faye Elmore, Senior Marketing Client Manager pour Lifepilus, a commenté : « Alors que nous avons établi d'excellentes relations avec un certain nombre d'indépendants, celles-ci se sont manifestement avérées non rentables en termes de temps et de processus de gestion. Notre partenariat avec RWS a non seulement fourni une transparence immédiate sur les coûts, mais a également amélioré le temps d'administration et simplifié nos processus. Nous sommes également ravis que la société ait pu intégrer certains de nos indépendants de confiance dans son organisation. »

Une solution à long terme

Lifepilus poursuit une stratégie ambitieuse visant à privilégier l'expansion des marchés internationaux. Elle avait donc besoin d'un partenaire de traduction qui pourrait prévoir et interpréter ses besoins changeants et les adapter en conséquence.

En tant que marque de santé et de bien-être avec un ton très spécifique, Lifepilus recherchait également une solution de traduction solide pour refléter la marque dans les marchés locaux. La qualité des solutions linguistiques et terminologiques fournies par RWS a été un facteur-clé dans la décision d'achat de Lifepilus.

Avant de choisir RWS, Lifepilus a constaté que l'utilisation de plusieurs fournisseurs de services de traduction a souvent abouti à des incohérences de traduction. Pour le marketing de Lifepilus, cela signifiait souvent que le message avait perdu son sens.



Lifepius International : prendre le contrôle des processus et des coûts relatifs au contenu global

« RWS se concentre essentiellement sur la qualité de la langue, et cela nous a permis de travailler ensemble pour conserver notre terminologie afin de saisir réellement l'essence du contenu à traduire. Il m'est impossible de sous-estimer la valeur que cette qualité de travail a apportée à nos pratiques », explique Faye.

Le choix de RWS comme unique fournisseur a permis de rationaliser les tâches, passant de la gestion de plusieurs indépendants à la fourniture d'un système consolidé de gestion de la traduction et de la terminologie. En accédant au système de gestion de la traduction (TMS) de RWS en Europe et aux États-Unis, Lifepius s'appuie désormais sur les mémoires de traduction pour bénéficier d'une réduction des coûts par mot.

Le tableau de bord, qui fournit un aperçu instantané, a permis à Lifepius de gagner du temps et de l'argent. Plutôt que de gérer plusieurs feuilles de calcul différentes, il enregistre à présent les données sur le volume et les dépenses par pays. Cela permet à Lifepius de comprendre pleinement les coûts de service de chaque marché, ce qui reflète le retour sur investissement avec plus de précision.

Faye résume : « L'approche du partenariat de RWS et les innovations technologiques sont les principaux moteurs de son succès. Grâce à son interface de traduction basée sur le cloud, nous avons un accès instantané à une technologie à la pointe du secteur et aux services associés. Nous sommes également convaincus que les futures innovations ne sont qu'à quelques pas. Étant nous-mêmes une entreprise innovante, nous souhaitons travailler en collaboration avec des entreprises partageant des points de vue similaires pour assurer notre réussite ensemble. »

« Notre partenariat avec RWS a non seulement fourni une transparence immédiate sur les coûts, mais a également amélioré le temps d'administration et simplifié nos processus. »

Faye Elmore
Senior Customer
Marketing Manager,
Lifepius

Découvrez d'autres témoignages de nos clients :

rws.com/fr/customers

À propos de RWS

RWS Holdings plc est le premier fournisseur mondial de services linguistiques, de gestion de contenu et de propriété intellectuelle basés sur la technologie. Nous vous aidons à communiquer et à inspirer le monde entier en diffusant des contenus stratégiques adaptés à vos marchés et en vous permettant de protéger et d'exploiter vos innovations.

Notre objectif est de vous aider à interagir efficacement avec vos clients partout dans le monde en résolvant vos problèmes linguistiques, de contenu et d'accès au marché grâce à notre intelligence globale collective, notre expertise approfondie et notre technologie intelligente.

Parmi nos clients, nous comptons 90 des 100 plus grandes marques mondiales, les 10 plus importantes entreprises pharmaceutiques et environ la moitié des 20 plus grands déposants de brevets dans le monde. Nous répondons aux besoins de notre clientèle, basée en Europe, Asie-Pacifique, Amérique du Nord et Amérique du Sud, et opérant dans les secteurs technologique, pharmaceutique, médical, juridique, chimique, automobile, public et des télécommunications, grâce à nos bureaux répartis sur cinq continents.

Fondée en 1958 et basée au Royaume-Uni, la société RWS est cotée en bourse à l'AIM, le marché réglementé de la Bourse de Londres (RWS.L).

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.rws.com/fr

© Tous droits réservés. Les informations contenues dans le présent document sont considérées comme confidentielles et sont la propriété du groupe RWS*.

* Le groupe RWS désigne RWS Holdings PLC pour ses filiales et sociétés affiliées et en leur nom.