



Ingrid Le Boulaire <ingrid@ingreenize.fr>

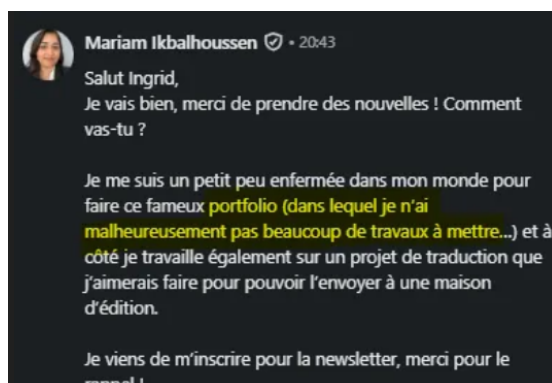
9 astuces pour booster ta crédibilité même sans citer de client

Ingrid <ingrid@pulpetonbizz.com>
À : Ingrid <ingrid@pulpetonbizz.com>

4 août 2025 à 10:02

Hello Ingrid !

Il faut que je te parle de notre collègue **Mariam**. Un jour, elle m'a envoyé ce message en MP :



Et tu peux la remercier parce que cette newsletter, c'est à elle que tu la dois : je vais te montrer exactement comment rassurer et séduire tes prospects sans citer le nom de clients spécifiques.

Avant tout, il faut que tu comprennes une chose vraiment essentielle : ta valeur ne se mesure pas au nombre de logos clients.

La valeur de ton service, c'est un concentré de positionnement, de garanties et de micro-preuves qui font toute la différence.

Voici 9 manières de construire ce concentré vitaminé.

Un outil concret : ta checklist « preuves sociales »

1. Affirme ton positionnement.

N'aies pas peur de l'ultra-niche ! David Henrion a vu une vraie différence après avoir restreint sa cible. Contre-intuitif ? À première vue, oui. Mais si tu as lu la newsletter du mois dernier qui te présente le cas de Sandra Grégoire-Rougault, tu sais que c'est un mythe !

2. Détaille ton process pas à pas.

Ton prospect sait exactement à quoi s'attendre, combien de temps ton travail va prendre et combien il va coûter. C'est très rassurant pour lui, parce qu'il peut planifier et anticiper son lancement de produit, ou ses investissements en communication. Je te montre mon propre exemple ici.

3. Affiche des recommandations

D'accord, tu n'as pas encore de clients directs ou tu ne peux pas en parler. Mais tu as peut-être une belle relation avec un chef de projet en agence, ou d'anciens professeurs de master, ou un mentor business (comme le super programme Boussole de la SFT ou une formation de fond avec Tradupreneurs). Tu as travaillé avec des collègues sur un projet commun, ou mandaté des prestataires pour ton activité. Montre que tu t'inscris au coeur d'un écosystème solide et que ton partenariat est apprécié.

4. Construis un mini-portfolio avant/après

Tu n'as pas encore de clients concrets à montrer ? Qu'à cela ne tienne : crée des études de cas factices. Bien sûr, il ne faut jamais tricher sur les clients avec lesquels tu as réellement travaillé. Mais tu peux très bien choisir un prospect et dire "si la marque Unetelle m'avait confié son site internet, voici de que j'aurais fait". Tu fais le travail "pour de vrai" sur une page du site et tu montres le avant/après. Petit à petit, tu pourras remplacer ces études exemples par de vraies études de cas.

5. Propose une garantie "satisfait ou remboursé"

Quoi de plus rassurant pour ton prospect ? Si tu n'as pas encore de preuves de résultats à lui soumettre, propose-lui un remboursement à hauteur de 50% ou 75% si le résultat ne correspond pas à ses attentes. Bien sûr, ça ne fonctionne que si tu définis des indicateurs très précis pour ses attentes. Et ça, on le fait ensemble pendant le Module 2 de l'atelier (oui, je place une pub 🤪)

6. Parle des bénéfices (résultats) plutôt que de l'outil

Tu peux traduire et communiquer, c'est super. Mais ton client, ça lui apporte quoi très concrètement ? X% de taux de clics en plus dans ses newsletters, ou moins de taux de rebond sur son site, ou plus de demandes de RDV dans son formulaire de contact ? Peut-être même plus de ventes directes ou une meilleure crédibilité sur le marché, ou moins de risque de non-conformité en Europe. Parle SON langage !

7. Applique le 100% transparent

Non, tu n'es pas la perfection incarnée et oui, parfois ça ne marche pas comme tu le voudrais. Assume-le ! Prépare une FAQ des vraies questions qu'on te pose (ou que TU te poses pendant que tu crées ton offre) et publie les réponses sur ta page d'accueil. Tu

vas booster le trafic organique sur ton site, mais tu vas surtout montrer que tu as des solutions même quand les choses tournent moins bien.

8. Saupoudrer tes textes de mots magiques

Sécurité, exclusif, sur-mesure : si tu fais l'atelier avec moi (oui, oui, encore 🤗), tu vas vite connaître précisément les biais cognitifs de ta cible et les leviers décisionnels sur lesquels il faut absolument jouer pour faire naître les bonnes émotions au bon moment. Ensuite, il ne te reste plus qu'à choisir les bons mots dans une liste très précise (promis, je ferai bientôt newsletter là-dessus).

Et si on passait à l'action ? C'est l'heure du défi

1. Choisis 3 techniques dans la checklist.
2. Rédige-les pour ton activité et viens nous les présenter dans la tribu des Tonic'Preneurs sur LinkedIn.
3. On t'aide à les rendre super efficaces avant que tu les publies sur ton site ou sur LinkedIn.

Bonus WTF

1. Visionne le replay du live spécial prospection pour les traducteurs sur [ma chaîne YouTube](#).
2. Réserve ta place à [mon atelier "Vendre plus pour vivre mieux"](#) ↗ pour rejoindre la team des traducteurs qui vivent de leur travail avec 3 clients directs par mois en te positionnant comme partenaire de croissance business de ton client !
3. Viens poser toutes tes questions pendant les 30 minutes de [TradiLive](#) le jeudi 28 août à 13 h 😊

Ingrid, stop ! Je ne veux plus recevoir tes emails.