

L'échelle de valeur probante

Conçue pour être affichée. Elle s'utilise aussi pour évaluer un partenaire, un concurrent ou un fournisseur.

NIVEAU	TYPE DE PREUVE	MA SITUATION
1 — Forte	Certification ou audit organisationnel vérifiable	☐
2 — Forte	Étude de cas publiée par un tiers distinct de l'entreprise	☐
3 — Forte	Certification professionnelle individuelle nominative	☐
4 — Moyenne	Référence client ou réalisation vérifiable	☐
5 — Moyenne	Award à méthodologie publique et gouvernance lisible	☐
6 — Faible	Adhésion, partenariat ou appartenance à un réseau	☐
7 — Faible ou nulle	Site propre, annuaire, advertorial ou communiqué rediffusé	☐

TROIS RÈGLES D'USAGE

On ne compense pas l'absence des niveaux 1 à 3 par l'accumulation des niveaux 6 et 7.

Une certification dont la validité ne peut pas être vérifiée par un tiers apporte une preuve limitée pour celui qui vous lit.

L'échelle s'utilise aussi pour évaluer un partenaire, un concurrent ou un fournisseur.

Avant de citer un award, une question : comment son organisateur gagne-t-il de l'argent ?

Le test de crédibilité en dix points

Pour la niche que vous revendez. Il ne se triche pas — un acheteur professionnel le fera de toute façon.

Niche évaluée _____ Le _____

- ☐ **1** Un référent interne nommé, qui connaît le segment
- ☐ **2** Des fournisseurs dédiés, différents de ceux de vos autres produits
- ☐ **3** Un contenu dédié — de la matière, pas une page
- ☐ **4** Un processus dédié : une demande de ce segment ne suit pas le circuit standard
- ☐ **5** Des références livrées et documentées
- ☐ **6** Une formation suivie ou engagée
- ☐ **7** Une tarification propre au segment
- ☐ **8** Des outils adaptés : fiches, modèles, check-lists
- ☐ **9** Une liste d'acheteurs, nominative
- ☐ **10** Une conformité vérifiée : encadrement, assurance, autorisations propres

Score / 10

Moins de 5 — niveau communication : votre promesse est en avance sur votre entreprise.

5 à 8 — niveau produit : les cases vides sont votre feuille de route.

9 ou 10 — niveau opérationnel.

La case 4 est la plus discriminante. Un acheteur détecte un faux spécialiste au **déai** et au **format** de la réponse, pas au prix.