

LE TEST + UNE LISTE DE CONVERSION EN 18 POINTS

Le test des 5 secondes

Les visiteurs décident en quelques secondes si votre site est fait pour eux. Beau ne suffit pas, fonctionnel non plus — un site doit être les deux. Faites le test ci-dessous, puis passez la liste en revue.

Le test: montrez votre page d'accueil à un inconnu pendant 5 secondes, puis demandez —

1. Que fait cette entreprise?
2. À qui s'adresse-t-elle?
3. Que dois-je faire ensuite?

S'il rate l'une des trois, vous perdez des prospects avant même qu'ils fassent défiler la page. Chaque correctif ci-dessous répond à l'une de ces questions.

01 Message — peuvent-ils vous comprendre?

- ☐ **Le titre dit ce que vous faites** en mots simples — pas un slogan. « Nous automatisons les tâches répétitives des PME » bat « Libérez votre potentiel ».
- ☐ **Le sous-titre nomme à qui ça s'adresse** et le résultat obtenu.
- ☐ **Un seul appel à l'action principal**, répété tout au long de la page — pas cinq boutons en compétition.
- ☐ **Aucun jargon** qu'un enfant de 12 ans ne pourrait suivre.
- ☐ **Des prix ou des tarifs « à partir de » visibles** — cacher les prix filtre les acheteurs sérieux, pas les curieux.

02 Confiance — peuvent-ils vous croire?

- ☐ **Des preuves réelles avant la ligne de flottaison**: nombre de clients, chiffres de résultats ou logos.
- ☐ **Des témoignages avec des noms** (et des visages ou des entreprises si possible).
- ☐ **Portfolio ou études de cas** accessibles en un clic.

- ☐ **Une vraie présence humaine** — équipe, histoire ou mot du fondateur. Les gens embauchent des gens.
- ☐ **Des liens fonctionnels, l'année courante dans le pied de page, aucun lorem ipsum.** Les petits signes d'usure se lisent comme de la négligence.

03 Friction — peuvent-ils passer à l'action?

- ☐ **Le formulaire de contact compte 4 champs ou moins.** Chaque champ supplémentaire coûte des conversions.
- ☐ **La prise de rendez-vous est en libre-service** — un lien de calendrier, pas un « nous vous reviendrons ».
- ☐ **Les soumissions de formulaire reçoivent une confirmation instantanée** et une réponse humaine le jour même (automatisez la première, protégez la seconde).
- ☐ **Le site se charge en moins de 3 secondes sur un téléphone.** Testez-le sur le réseau cellulaire, pas sur le wifi du bureau.
- ☐ **La mise en page mobile fonctionne vraiment** — des boutons à la taille du pouce, sans pincement d'écran.

04 Suivi — le site alimente-t-il vos systèmes?

- ☐ **Chaque prospect atterrit automatiquement dans un CRM ou une liste** — pas seulement dans une boîte de réception.
- ☐ **Les nouveaux prospects déclenchent une séquence de relance** (voir notre Guide des relances).
- ☐ **Vous pouvez voir d'où viennent les prospects** — des analyses de base reliées aux soumissions de formulaire.

Vous voulez un deuxième regard sur votre site?

Réservez un appel gratuit de 30 minutes — nous passerons cette liste exacte sur votre site en direct et vous dirons les trois correctifs au plus fort impact. Aucun argumentaire de vente, aucune obligation.

Réserver un appel gratuit →