

Comment obtenir plus de clients grâce à votre site internet

Par Nathan Jean-Bart — Fondateur d'Essoria · nathanjean-bart.fr

Votre site web est votre premier commercial. Il travaille 24h/24, 7j/7. Mais la majorité des PME_s passent à côté de ce potentiel par manque d'optimisation. Ce guide vous donne les 5 principes fondamentaux et la checklist complète.

Principe 1 — La confiance avant tout

- Photos de réalisations réelles, de qualité, avec contexte (type de projet, ville)
- Témoignages clients avec prénom, ville et type de prestation
- Votre photo et votre nom visibles — les gens font confiance à une personne, pas à une marque anonyme

Sans preuves visuelles concrètes, le visiteur quitte en moins de 8 secondes.

Principe 2 — Un seul objectif par page

- CTA (bouton d'action) visible sans avoir à faire défiler la page
- Formulation directe : « Obtenir un devis gratuit » bien mieux que « Contactez-nous »
- Un seul CTA principal par page — ne dispersez pas l'attention du visiteur

Principe 3 — Le SEO local d'abord

- Une page par prestation principale et par ville couverte
- Google Business Profile complet et à jour = 40 % des clics locaux
- Mots-clés locaux intégrés naturellement dans les titres et textes de vos pages

Principe 4 — La vitesse comme argument

-
- 53 % des visiteurs quittent un site qui charge en plus de 3 secondes
 - Images optimisées, hébergement rapide, code propre
 - Core Web Vitals : indicateurs que Google utilise pour le classement

Principe 5 — Un formulaire qui qualifie

- 3 champs maximum : nom, téléphone, type de projet
- Éviter les formulaires longs qui font fuir les prospects sérieux
- Réponse sous 2h = taux de conversion x3 versus réponse sous 24h

Checklist — les 10 points à vérifier sur votre site

- | | |
|----|---|
| 01 | Mon numéro de téléphone est visible sans scroller |
| 02 | J'ai au moins 5 photos de réalisations récentes et de qualité |
| 03 | Mon site se charge en moins de 3 secondes |
| 04 | Mon site s'affiche correctement sur smartphone |
| 05 | J'ai un formulaire avec 3 champs maximum |
| 06 | Ma page Google Business Profile est complète et à jour |
| 07 | J'ai au moins 10 avis Google avec des réponses de ma part |
| 08 | Chaque page a un titre H1 avec ma ville et ma prestation |
| 09 | Mon bouton d'action principal est visible sur la page d'accueil |
| 10 | J'ai des témoignages clients avec nom et ville |

Une PME avec un bon site et une fiche Google optimisée peut générer plusieurs demandes de devis par mois en organique — sans publicité. C'est le potentiel d'un site qui fait vraiment son travail.

Passez à l'action

Si vous reconnaissez votre site dans ce guide — ou si vous souhaitez simplement savoir où vous en êtes — je propose un audit gratuit de votre présence en ligne. En 30 minutes, on identifie ensemble les points de blocage et les opportunités rapides.

Contactez-moi sur nathanjean-bart.fr ou directement à nathan.jeanbart1@gmail.com