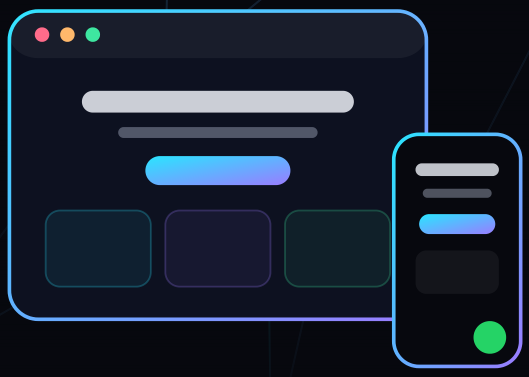


GUIDE GRATUIT · ÉDITION 2026

Créer un site qui attire des clients

Ce qu'une page doit contenir, comment écrire vos textes, être trouvé sur Google et rester en règle. Simple, concret, sans jargon.

Une page claire | Trouvé sur Google | En règle

Growth System Experts
GROWTHSYSTEMEXPERTS.COM

SOMMAIRE

Ce que contient ce guide

01 Pourquoi un site, même simple p. 03
02 Les 7 éléments qui font vendre p. 04
03 Écrire vos textes p. 05
04 Photos et images p. 06
05 Être trouvé sur Google p. 07
06 Téléphone et vitesse p. 08
07 Les obligations légales p. 09
08 Transformer les visites en clients p. 10
09 Les erreurs à éviter p. 11
10 La checklist de lancement p. 12
11 Nos sites clés en main p. 13

L'ESSENTIEL EN 30 SECONDES

Une promesse claire

En 5 secondes, le visiteur sait ce que vous faites, où, et pour qui.

Un contact facile

Un bouton pour appeler, écrire ou réserver, visible partout.

Visible sur Google

Votre métier, votre ville et une fiche Google à jour.

En règle

Mentions légales, confidentialité et cookies. Obligatoires.

LE PRINCIPE DE CE GUIDE

Un site qui rapporte n'a pas besoin d'être compliqué. Il doit être **clair, rapide et rassurant**, et donner envie de vous contacter.

01 · COMPRENDRE

Pourquoi un site, même simple ?

Les réseaux sociaux ne suffisent pas. Votre site est le seul endroit en ligne qui vous appartient vraiment.

La crédibilité

Un client qui hésite va chercher votre site. Sans site, il peut douter de votre sérieux.

Être trouvé

Quand quelqu'un cherche votre métier dans votre ville, votre site peut apparaître.

Ouvert jour et nuit

Il présente vos services et prend des demandes même quand vous êtes fermé.

Il vous appartient

Vous dépendez moins des réseaux sociaux et de leurs règles. Vous gardez la main sur votre contenu.

Recherche
Sur Google ou Maps

→

Votre site
Le client découvre

→

Confiance
Avis, photos, prix

→

Contact
Appel, message, devis

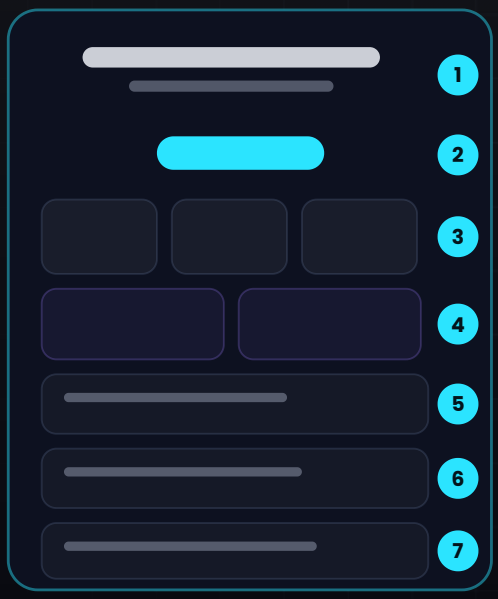
À RETENIR

Une seule page bien faite vaut mieux qu'un grand site vide. On peut toujours l'agrandir ensuite.

02 · LA STRUCTURE

Les 7 éléments qui font vendre

Une page qui convertit suit presque toujours le même ordre. Le visiteur trouve tout sans chercher.



1. **Le titre qui dit tout**
   Votre métier, votre ville, votre plus
2. **Le bouton principal**
   Appeler, demander un devis ou réserver
3. **Vos services**
   Trois à six, en phrases simples
4. **Les preuves**
   Avis réels, photos de réalisations
5. **Qui vous êtes**
   Une photo, quelques lignes sincères
6. **Les infos pratiques**
   Zone, horaires, adresse, prix indicatifs
7. **Le contact**
   Formulaire court et bouton WhatsApp

✓ LA RÈGLE DES 5 SECONDES

Montrez votre page à quelqu'un 5 secondes, puis cachez-la. S'il ne sait pas dire ce que vous faites et où, le titre est à revoir.

03 · LES TEXTES

Écrire vos textes simplement

Parlez comme à un client en face de vous. Des phrases courtes, des mots simples, et ce qu'il y gagne.

AVANT

Trop vague

« Bienvenue sur notre site. Nous sommes une entreprise dynamique à votre service depuis de nombreuses années. »

APRÈS

Clair et utile

« Plombier à Lyon. Dépannage en moins de 2 h, devis gratuit, travail garanti. Appelez-nous au 06 00 00 00 00. »

Les 5 questions auxquelles votre texte répond

1. **Que faites-vous ?**
   Votre métier en une phrase, sans jargon.
2. **Où ?**
   Votre ville et votre zone d'intervention.
3. **Pour qui ?**
   Particuliers, entreprises, un public précis.
4. **Pourquoi vous ?**
   Ce qui vous distingue : rapidité, garantie, expérience.
5. **Comment vous contacter ?**
   Le moyen le plus simple, répété plusieurs fois.

Exemple fictif : remplacez le métier, la ville, les délais et le numéro par les vôtres. N'annoncez que des promesses que vous tenez.

04 · LES IMAGES

Photos et images

Les images font une grande partie de l'impression. Elles doivent être vraies, nettes et légères.

Vous et votre équipe

Une vraie photo rassure plus que n'importe quelle image toute faite.

Vos réalisations

Avant et après, produits, chantiers, plats. Montrez votre travail.

Votre lieu

La devanture, l'accueil, l'atelier. Le client sait où il va.

Les bons réflexes

- ☐ Des photos prises à la lumière du jour
- ☐ Un format moderne et léger
- ☐ Un nom de fichier qui décrit l'image
- ☐ Une description pour chaque image
- ☐ Des images redimensionnées avant l'envoi

À éviter

- ☐ Les images prises sur Internet sans droit
- ☐ Les photos floues ou sombres
- ☐ Les fichiers très lourds
- ☐ Les visuels qui ne vous ressemblent pas
- ☐ Le texte important écrit dans une image

DROITS D'AUTEUR

Une image trouvée sur Internet a presque toujours un auteur. Utilisez vos photos, des images libres de droits, ou des visuels créés pour vous.

05 · GOOGLE

Être trouvé sur Google

Pas besoin d'être expert. Quelques bases bien faites suffisent pour une entreprise locale.

Sur votre page

- [ ] Un titre de page avec métier et ville
- [ ] Une description courte et donnant envie
- [ ] Un seul grand titre clair
- [ ] Vos services nommés avec les mots des clients
- [ ] Votre adresse et votre zone écrites en texte

En dehors de votre page

- [ ] Une fiche d'établissement Google complète
- [ ] Le lien de votre site sur la fiche
- [ ] Des avis clients réguliers
- [ ] Les mêmes coordonnées partout
- [ ] Le site déclaré à Google

LE CLIENT TAPE	VOTRE PAGE DOIT CONTENIR
« coiffeur Montpellier »	Coiffeur, Montpellier, votre quartier
« dépannage chaudière urgence »	Dépannage, chaudière, intervention rapide
« traiteur mariage Bordeaux »	Traiteur, mariage, Bordeaux et alentours

⚡ À RETENIR

Écrivez avec **les mots de vos clients**, pas ceux de votre métier. Ils cherchent « fuite d'eau », pas « intervention sur réseau sanitaire ».

06 · LE TÉLÉPHONE

Pensé pour le téléphone, rapide partout

Une grande partie des visites vient d'un téléphone. Une page lente ou mal affichée fait fuir.

Rapide

La page s'affiche en quelques secondes, même avec une connexion moyenne.

Lisible

Texte assez grand, boutons faciles à toucher avec le pouce.

Contact en un geste

Appeler ou écrire sur WhatsApp en un seul clic.

Le test du téléphone

- [ ] Ouvrez votre page sur votre téléphone, en 4G
- [ ] Le titre et le bouton se voient sans faire défiler
- [ ] Rien ne dépasse sur les côtés
- [ ] Les textes se lisent sans zoomer
- [ ] Le bouton d'appel lance bien l'appel
- [ ] Le formulaire se remplit facilement
- [ ] Les images s'affichent vite
- [ ] Le bouton WhatsApp ouvre la bonne conversation

✓ BONNE PRATIQUE

Testez sur deux téléphones différents et demandez à un proche de trouver votre numéro. S'il hésite, simplifiez.

07 · LA LOI

Les obligations légales

Même une page simple doit respecter quelques règles en France. Elles sont rapides à mettre en place.

OBLIGATION	QUAND	CE QU'IL FAUT
Mentions légales	Toujours	Éditeur, directeur de la publication, contact, immatriculation, hébergeur
Politique de confidentialité	Dès qu'il y a un formulaire ou des statistiques	Quelles données, pourquoi, combien de temps, vos droits
Bandeau cookies	Si des cookies non indispensables	Accepter et refuser aussi simples l'un que l'autre
Médiateur de la consommation	Si vous travaillez pour des particuliers	Ses coordonnées visibles sur le site
Conditions générales de vente	Si vous vendez en ligne	Prix, livraison, rétractation, avant la commande

SANCTIONS

L'absence de mentions légales peut coûter jusqu'à **75 000 €** d'amende et un an de prison pour une personne, et 375 000 € pour une société.

APPELS COMMERCIAUX

Depuis le 11 août 2026, appeler un particulier pour lui proposer une offre demande son accord préalable. Si vous comptez le faire, ajoutez à votre formulaire une case distincte, non cochée d'avance.

Références : loi pour la confiance dans l'économie numérique (LCEN), RGPD, recommandations de la CNIL sur les cookies, Code de la consommation. Faites valider vos textes par un professionnel.

08 · CONVERTIR

Transformer les visites en clients

Un visiteur intéressé doit pouvoir vous contacter en moins de 10 secondes, sans réfléchir.

Le bouton WhatsApp

Toujours visible, avec un message déjà rempli. Le moyen le plus simple pour beaucoup de clients.

Un formulaire court

Nom, contact, besoin. Trois ou quatre champs, pas plus.

Le téléphone cliquable

Sur téléphone, un clic suffit pour appeler.

Demande
Message ou formulaire

→

Réponse rapide
Le jour même

→

Devis
Clair et précis

→

Client
Il signe

✓ LA VITESSE DE RÉPONSE

Un client qui écrit à plusieurs entreprises choisit souvent la première qui répond bien. Répondez vite, même pour dire « je reviens vers vous ce soir ».

UN SEUL OBJECTIF

Choisissez l'action principale : appeler, réserver ou demander un devis. Mettez-la en avant partout.

09 · LES PIÈGES

Les erreurs à éviter

Elles coûtent des clients sans qu'on s'en rende compte. La plupart se corrigent rapidement.

Un titre vague

« Bienvenue » ne dit rien. Dites ce que vous faites et où.

Pas de bouton visible

Le visiteur ne sait pas comment vous joindre.

Trop de texte

Personne ne lit les longs paragraphes. Allez à l'essentiel.

Des infos périmées

Anciens horaires, ancien numéro, promotions terminées.

Pas de preuve

Aucun avis, aucune photo réelle : le client doute.

Oublier le téléphone

Une page belle sur ordinateur et illisible sur téléphone.

LE BON RÉFLEXE

Une fois par trimestre, relisez votre page comme un client. Mettez à jour ce qui a changé.

10 · LANCER

La checklist de lancement

Cochez chaque point avant de mettre votre page en ligne et de l'annoncer à vos clients.

Contenu

- [ ] Titre avec métier et ville
- [ ] Services clairs
- [ ] Photos réelles
- [ ] Avis clients
- [ ] Prix ou fourchettes de prix
- [ ] Zone et horaires

Contact

- [ ] Bouton principal visible
- [ ] Bouton WhatsApp
- [ ] Téléphone cliquable
- [ ] Formulaire testé
- [ ] Réponse automatique envoyée
- [ ] E-mail professionnel

Google

- [ ] Titre et description de page
- [ ] Fiche Google complète
- [ ] Lien du site sur la fiche
- [ ] Site déclaré à Google

Légal et technique

- [ ] Mentions légales
- [ ] Politique de confidentialité
- [ ] Bandeau cookies si besoin
- [ ] Adresse sécurisée en https

11 · NOS OFFRES

Nos sites clés en main

Vous préférez qu'on s'en occupe ? Nous créons votre site en quelques jours, avec les conseils de ce guide appliqués selon la formule choisie.

Site Simple · 1 page 1 page adaptée au mobile, vos textes, votre logo, bouton WhatsApp	**39,90 €**
Site Essentiel Jusqu'à 5 pages, textes rédigés pour vous, SEO de base	**dès 290 €**
Site Pro Multilingue 5 à 10 pages, 2 ou 3 langues, SEO complet	**dès 790 €**
Site + Automatisations Devis, commandes, factures et relances automatiques	**dès 1 490 €**
Pack Présence en ligne Nom de domaine, e-mail pro, inscription sur Google	**dès 149 €**

Devis gratuit
Par écrit, sous 24 h ouvrées

Acompte de 50 %
Solde à la livraison

Tout est écrit
Devis et contrat clairs

Vos données chez vous
Installé sur vos comptes

Votre site dès 39,90 €

Une page professionnelle adaptée au mobile, avec vos textes, votre logo et un bouton WhatsApp. Nom de domaine et mise en ligne en option, toujours à votre nom.

Voir les offres de sites → WhatsApp

growthsystemexperts.com · WhatsApp +34 663 29 49 52 · contact@growthsystemexperts.com

PASSER À L'ACTION

Votre site, prêt en quelques jours

Nous créons votre page ou votre site, rapide, clair et en règle, et nous le relions à vos outils si vous le souhaitez.

Devis gratuit
Par écrit, sous 24 h ouvrées

Acompte de 50 %
Solde à la livraison

Tout est écrit
Devis et contrat clairs

Vos données chez vous
Installé sur vos comptes

Parlons de votre site

Dites-nous votre métier, votre ville et ce que vous voulez que vos clients fassent sur votre site. Nous vous répondons avec une proposition claire.

Demander mon devis gratuit → **WhatsApp**

contact@growthsystemexperts.com

growthsystemexperts.com · WhatsApp +34 663 29 49 52 · contact@growthsystemexperts.com

Sources

Loi pour la confiance dans l'économie numérique (LCEN) · RGPD, articles 12 à 14 · CNIL : recommandations sur les cookies et traceurs · Code de la consommation : médiation et vente à distance.

Guide d'information générale, à jour en octobre 2026. Les exemples sont fictifs. Il ne remplace pas un conseil juridique. © 2026 Growth System Experts. Usage personnel, reproduction et revente interdites.