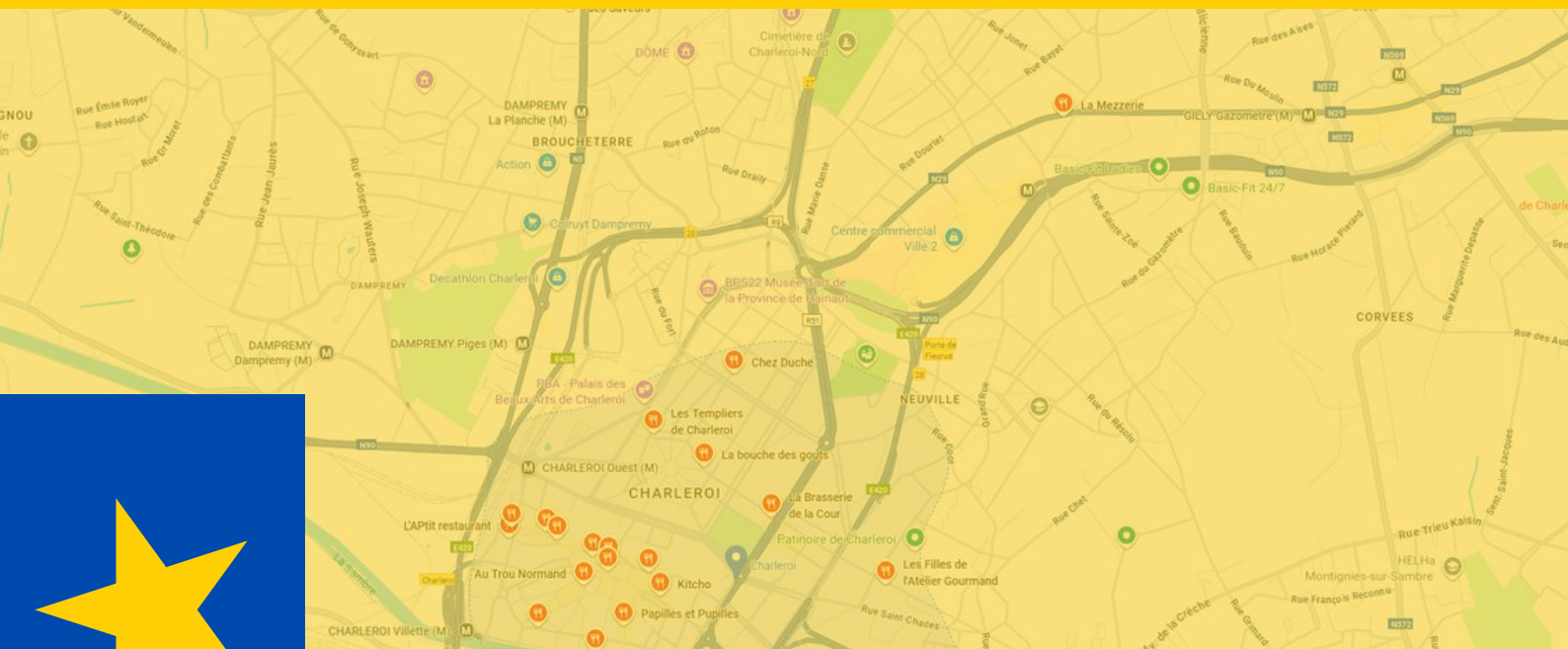




VOTRE GUIDE

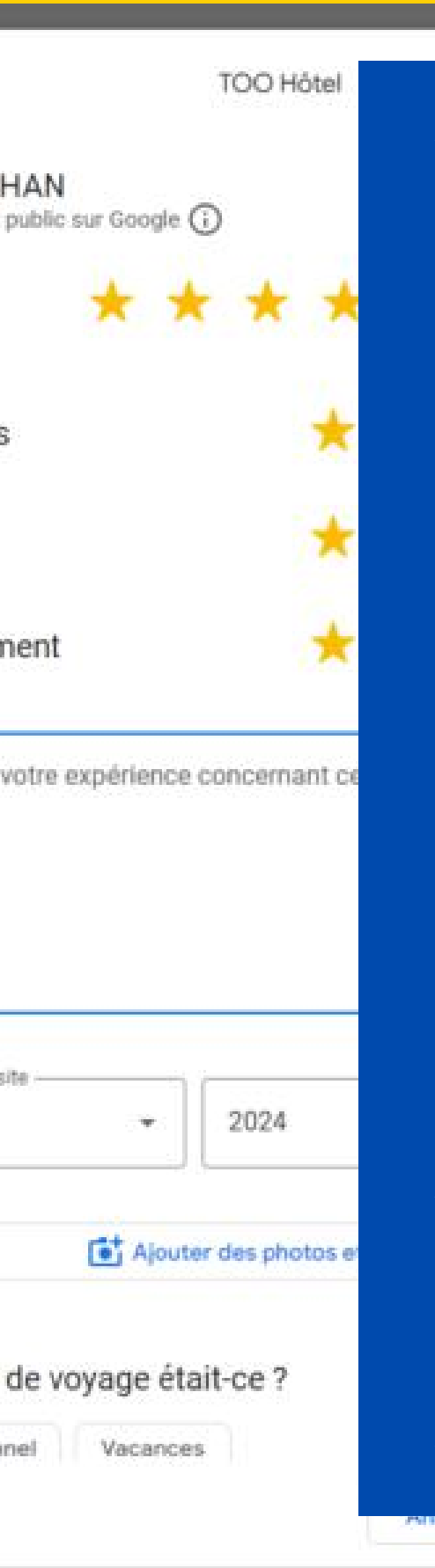
Optimisation Fiche Google Business



Pas à pas je vous guide
pour être visible localement

Pourquoi Google Business

est devenu vital ?



Aujourd'hui, quand un client cherche un service, il ne parcourt plus les annuaires.

Il sort son smartphone, ouvre Google, et tape : "boulangerie près de moi", "électricien à Charleroi", ou "photographe professionnel".

En quelques secondes, Google affiche une carte, trois résultats... et une fiche entreprise.

C'est là que tout se joue : votre fiche Google Business Profile est devenue votre vitrine principale.

Les chiffres sont sans appel :

- 46 % des recherches Google ont une intention locale (source : Think with Google).
- 70 % des utilisateurs visitent un commerce après une recherche locale (source : Google Business Insights 2024).
- Une fiche bien optimisée peut générer jusqu'à 7 fois plus d'interactions (clics, appels, itinéraires) qu'une fiche négligée (BrightLocal 2024).
-

Mais cette visibilité a un prix : du temps, de la constance et de la méthode.

Créer une fiche, la remplir, ajouter des photos, publier, répondre aux avis...

Ce sont des tâches simples, mais répétitives — et vite chronophages.

Vous restez concentré sur votre métier, on s'occupe du reste.

Créer une fiche complète et cohérente

Une fiche Google Business mal remplie, c'est comme une vitrine sans enseigne.

Google ne peut pas vous recommander s'il n'a pas toutes les informations nécessaires.

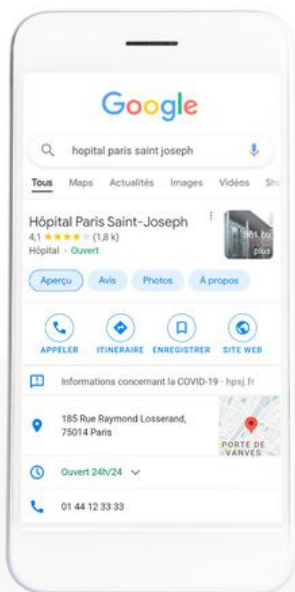
Selon Google :

- Les fiches complètes génèrent jusqu'à 35 % de clics en plus vers le site web.
- Les entreprises avec des horaires exacts reçoivent 42 % d'appels supplémentaires.
- (Sources : Google Business Insights 2024 / Think with Google)

Pour être efficace, votre fiche doit être remplie à 100 % :

- Nom exact de l'entreprise (sans mots-clés superflus)
- Adresse et téléphone cohérents avec votre site
- Catégorie principale précise
- Horaires à jour
- Lien vers votre site web
- Description claire de votre activité (750 caractères max)
- Produits, services et attributs ajoutés

💡 Astuce : Google recommande d'éviter les abréviations et d'utiliser le même format d'adresse partout (NAP : Name, Address, Phone).



💡 *Le conseil de Ipulsion*
Une fiche à jour est un signal fort envoyé à Google :
“Cette entreprise est active, fiable et proche de ses clients.”
La cohérence dans le temps fait la différence.

Remplir une fiche prend peu de temps... une première fois.

Mais les modifications, les horaires de fêtes, les nouveaux services ou photos : tout cela demande des retouches régulières.

Et c'est là que la gestion devient chronophage.

🎯 Comment bien choisir vos catégories:

Sélectionnez une seule catégorie principale ultra-précise :

✓ "Photographe de mariage"

✗ "Photographe"

Ajoutez ensuite jusqu'à 9 catégories secondaires si elles décrivent des services réels.

Exemple : "Photographe d'entreprise", "Studio photo", "Service de retouche".

Analysez vos concurrents locaux pour repérer les catégories les plus performantes.

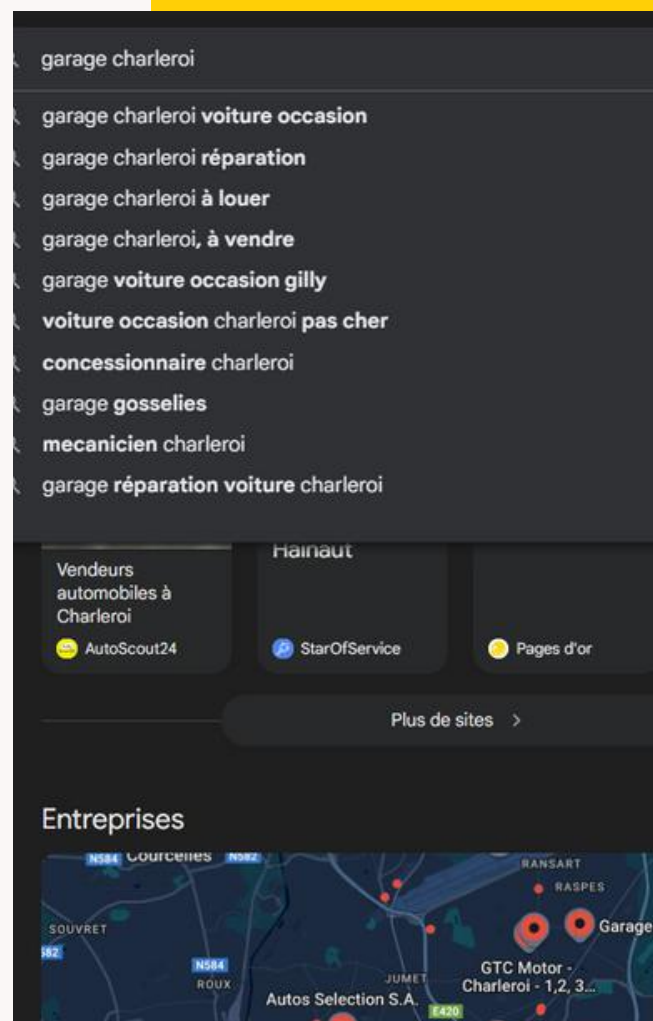
Mettez-à-jour vos catégories à chaque évolution de votre activité.

🧠 *Les mots-clés, le complément essentiel*

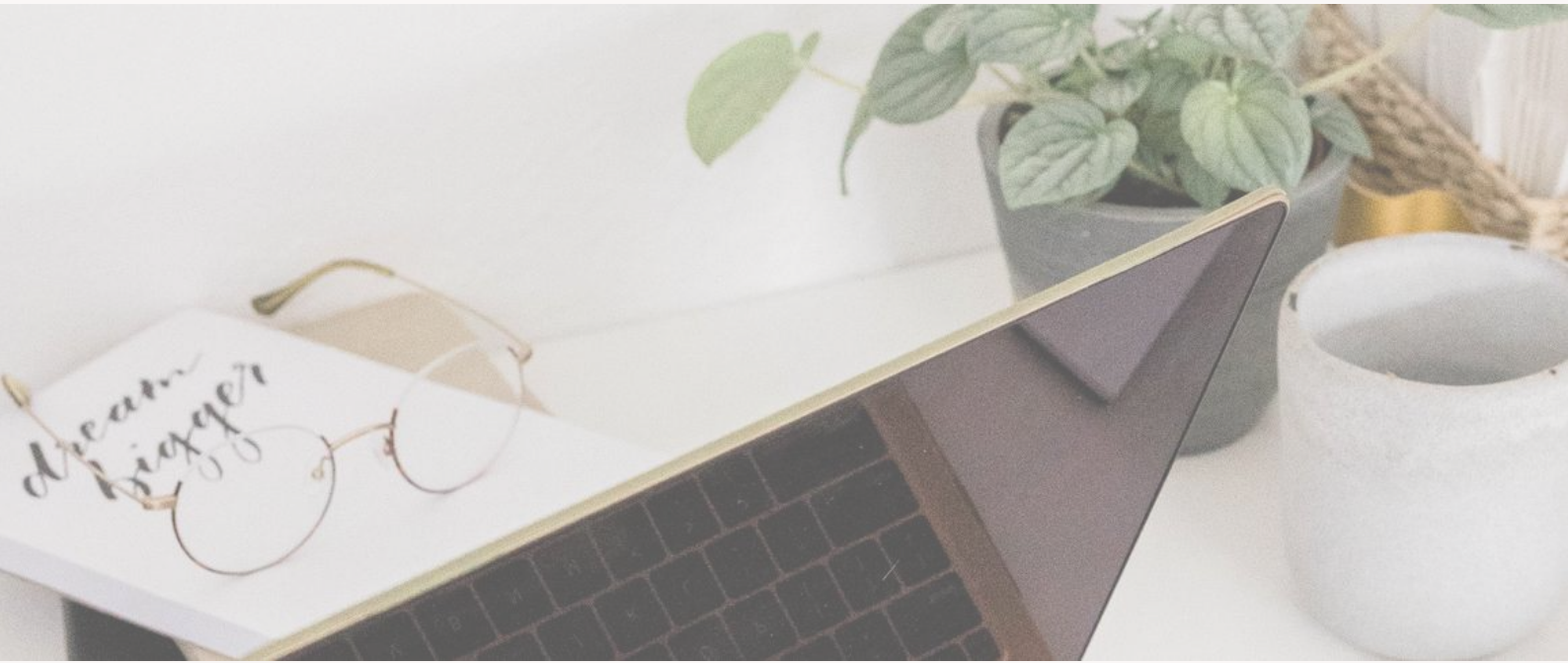
Google lit aussi votre description et vos posts :
utilisez-y naturellement des termes comme :
"service local", "près de", "à Charleroi", "TPE
belge", etc.

Cela aide Google à comprendre votre zone
d'action et votre spécialité.

Mais attention : éviter la sur-optimisation.
Google pénalise les textes bourrés de mots-
clés artificiels.



Photos et vidéos : l'élément le plus sous-estimé



Photos & Vidéos

Une fiche Google sans photos, c'est comme une vitrine sans lumière.

Les internautes veulent voir avant de cliquer.

Et Google, lui, récompense les fiches qui publient régulièrement des visuels authentiques.

 Les chiffres parlent d'eux-mêmes :

- Les fiches avec plus de 100 photos reçoivent +520 % d'appels et +2 700 % de vues (source : BrightLocal 2024).
-
- Une seule vidéo augmente de 2x le taux de clics vers le site (Google My Business Study 2023).
-
- Les entreprises qui ajoutent des photos chaque mois gagnent +30 % de visibilité (Think with Google 2024).

📸 Ce que Google recommande

- Utilisez des photos réelles, pas de banques d'images.
- Ajoutez des visuels horizontaux, bien cadrés et lumineux.
- Nommez vos fichiers avec des mots-clés naturels :
 - garage-namur-atelier.jpg,
 - boulangerie-charleroi-vitrine.jpg
- Mettez à jour vos images régulièrement pour prouver que votre entreprise est active.

🕒 Le piège : la régularité

Poster quelques photos est facile... la première fois.

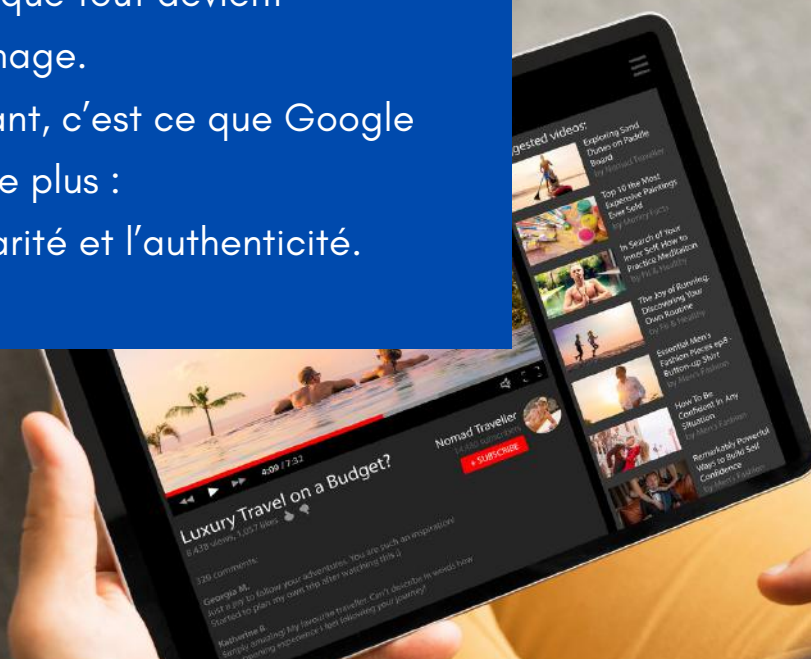
Mais garder le rythme ? Trouver, renommer, compresser, publier, suivre les stats ?

C'est là que tout devient chronophage.

Et pourtant, c'est ce que Google valorise le plus : la régularité et l'authenticité.

💡 *Le conseil de l'impulsion*
Votre smartphone suffit pour de bonnes photos — mais votre temps ne suffit pas pour tout faire.

Nous automatisons la mise en ligne et la mise à jour de vos visuels pour que votre fiche reste vivante, sans effort.



Exemple

 Une fiche vivante attire plus de clients

Montrez ce que vos futurs clients verront en vrai :

l'extérieur de votre entreprise, votre équipe, vos produits, vos locaux et même une courte vidéo de présentation.

Ces visuels créent la confiance avant la première visite — et Google le sait.



Logo



Bâtiment



équipe



Produit



Intérieur



Vidéo



Les publications :

“l’activité, que Google adore”

*Google Business n’est pas une fiche statique :
c’est un canal de communication actif que Google
valorise fortement.*

*Les publications servent à annoncer vos actualités,
offres, nouveautés ou événements.*

*Elles montrent que votre entreprise est vivante,
réactive et proche de ses clients.*

 Site Web

 Itinéraire

 Avis

 Enregistrer

 Partager

 Appeler

 Menu

Services

Réservez maintenant · Excellents cocktails

Les publications...



Données clés :

- Les fiches qui publient au moins 1 fois par semaine obtiennent +30 % de visibilité sur Google Maps.
- Les publications avec image génèrent 2x plus d'interactions.
- Un post reste visible environ 7 jours avant d'être considéré comme inactif.
- (Sources : Think with Google 2024 / BrightLocal 2024)



Les bonnes pratiques selon

Google

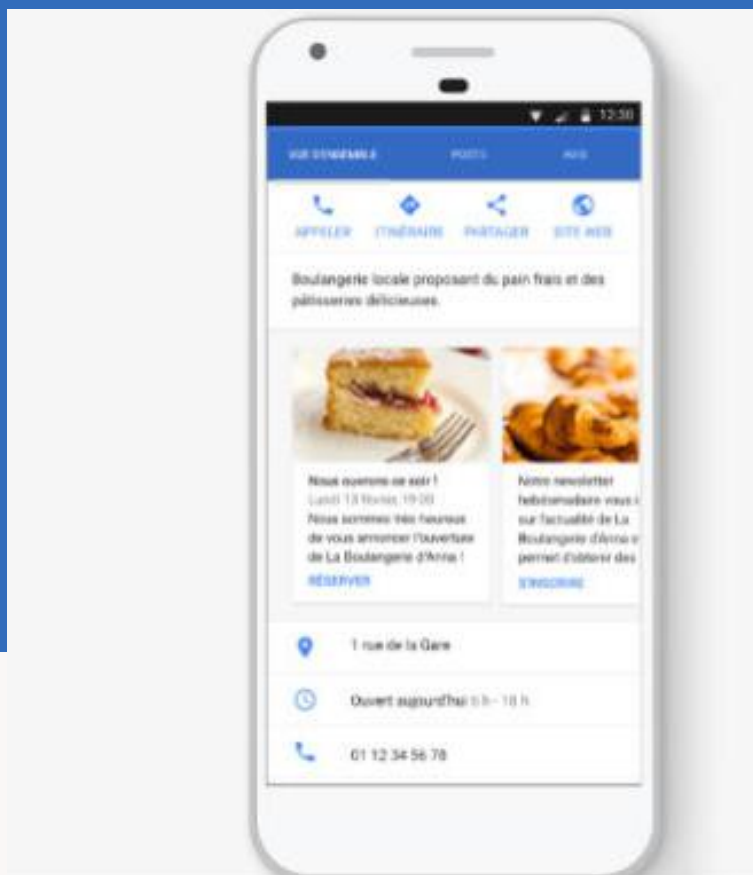
- Publiez des posts courts (150 à 300 caractères).
- Utilisez une image claire et réelle plutôt qu'un visuel générique.
- Ajoutez un bouton d'action ("Appeler", "En savoir plus", "Réserver").
- Évitez les liens externes trop nombreux.



Exemple de post efficace :

"Nouveau service express disponible cette semaine 🚀

Réservez dès maintenant votre créneau directement sur Google !"



Le vrai défi : la constance

Poster une fois est simple.

Poster chaque semaine avec un visuel, un texte, un lien et un suivi de stats ?

C'est du temps non facturé pour beaucoup d'indépendants.

Et c'est pourtant la clé pour monter durablement dans les résultats locaux.



Le conseil de 1pulsion

Google adore les entreprises actives. Publier régulièrement, c'est entretenir votre visibilité.

Avec 1pulsion, vos posts sont planifiés, visuels et automatisés. Vous restez visible sans lever le petit doigt.

Les avis clients : booster ou frein à votre référencement

Les avis clients sont bien plus qu'un gage de réputation :
ils sont devenus un critère de classement majeur pour Google.
Chaque étoile, chaque commentaire influence votre visibilité locale.

 Les chiffres à retenir :

- 88 % des consommateurs font autant confiance aux avis Google qu'à une recommandation personnelle.
- Les fiches qui répondent à leurs avis gagnent +12 % de visibilité sur Google Maps (source : Google Business Insights 2024).
- Une fiche avec plus de 50 avis récents a 2,2x plus de chances d'apparaître dans le top 3 local (Whitespark 2024).

 Pourquoi les avis comptent autant
Google les utilise pour mesurer trois
choses :

La popularité de votre entreprise.

La fiabilité (taux de réponse, ton
des échanges).

L'activité récente (régularité des
nouveaux avis).

Un profil actif et bien noté est perçu
comme plus crédible...
et donc plus visible.



Avis clients suite...

⚙️ Ce que recommande Google

- Encouragez vos clients satisfaits à laisser un avis.
- Répondez à tous les avis, positifs comme négatifs.
- Utilisez un ton professionnel et personnalisé.
- Ne publiez jamais de faux avis : Google les détecte rapidement.

🕒 La réalité : un travail constant
Répondre à 2 ou 3 avis par semaine paraît simple... jusqu'à ce qu'ils deviennent 50.
Trouver les bons mots, rester courtois, surveiller les notifications :
autant de tâches qui s'accumulent discrètement dans le quotidien d'un indépendant.



💡 Le conseil de Ipulsion

Les avis sont votre meilleure publicité, mais aussi votre plus grand défi.

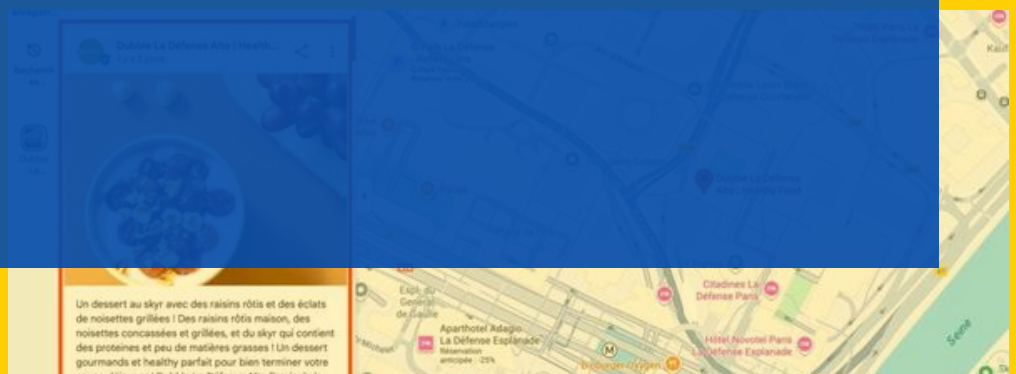
Chez Ipulsion, nous automatisons le suivi, la notification et la réponse personnalisée.

Chaque retour client devient un atout pour votre image et votre référencement.

Suivre les statistiques et ajuster

Publier, mettre à jour, répondre, c'est bien.

*Mais sans suivi régulier des performances,
impossible de savoir
si vos efforts portent leurs fruits.*



Suivre les statistiques et ajuster

Google Business met à disposition un tableau de bord détaillé :

- Nombre de vues sur votre fiche.
- Clics vers le site web.
- Appels téléphoniques.
- Demandes d'itinéraires.
- Messages reçus.

Ces indicateurs sont précieux, mais encore faut-il les analyser dans le temps.

 Les données à connaître :

- Une fiche optimisée peut générer jusqu'à 60 % d'interactions de plus en 3 mois (BrightLocal 2024).
- Les entreprises qui consultent leurs statistiques chaque mois adaptent 2x plus vite leur stratégie (Think with Google 2023).

 Pourquoi c'est crucial

Google valorise les fiches actives et cohérentes dans la durée.

Une baisse de trafic ou d'appels non détectée peut rapidement faire chuter votre position dans les résultats locaux.

Le secret du référencement local durable ?

 Observer, comprendre, ajuster.

Mais ce suivi demande une vraie discipline.

Et entre les tableaux de bord, les courbes, et les notifications,

beaucoup de petites entreprises abandonnent le suivi faute de temps.

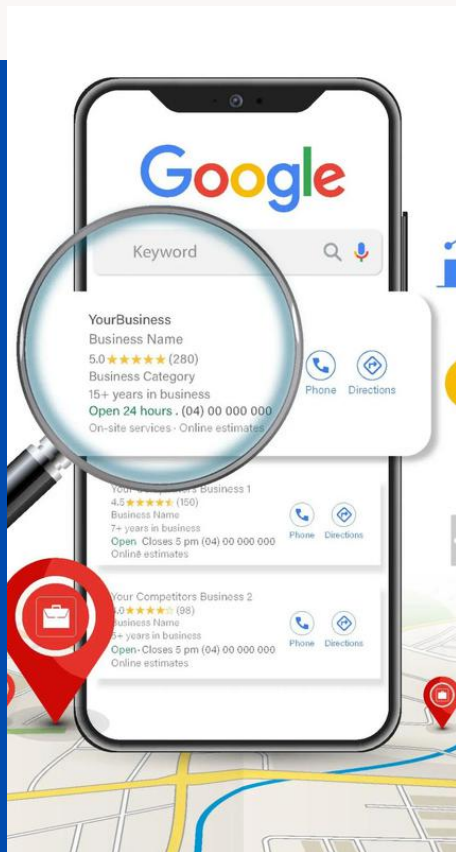


Conclusion – Pourquoi déléguer à Ipulsion

Optimiser une fiche Google Business, ce n'est pas sorcier...

Mais c'est un travail de fond : régulier, précis et souvent ingrat.

Remplir les champs, publier chaque semaine, ajouter des photos, répondre aux avis, surveiller les statistiques — ce sont des petites tâches simples, mais qui, mises bout à bout, deviennent vite chronophages.



- ✓ C'est pour cette raison que tant de TPE, indépendants et PME belges créent leur fiche... puis la laissent dépérir. Et c'est justement là que Ipulsion intervient.
- ✓ Notre mission : transformer une contrainte en résultat.
 - ➔ Nous mettons en place, gérons et automatisons votre fiche Google Business.
 - ➔ Vous restez visible, actif et cohérent, sans y consacrer des heures.
 - ➔ Vous recevez des statistiques claires, des publications régulières et des avis suivis automatiquement.

💡 Le conseil de Ipulsion

Vous ne pouvez pas tout faire — mais votre fiche Google Business, elle, peut tout changer.

Délégez son optimisation à ceux qui en ont fait leur spécialité.

À propos de moi

Je suis Pascal Arnould, fondateur de 1pulsion, une agence belge spécialisée en automatisation, IA générative et marketing digital.

Autodidacte et passionné, j'ai passé plus de 15 ans à aider des TPE et PME à gagner en visibilité et en efficacité.

Mon credo : simplifier le digital pour que les entrepreneurs se concentrent sur l'essentiel — leur métier.

Chez 1pulsion, je mets la technologie au service de l'humain, pour transformer des outils complexes en résultats concrets et mesurables.

 Basé en Wallonie, j'accompagne les entreprises belges qui veulent avancer, sans perdre de temps.



Pascal



0479/27.73.79

parnould@1pulsion.be

www.1pulsion.be

