

LES CARNETS TRACE EN LIGNE

Préparez votre rentrée

15 actions simples pour préparer votre visibilité Google avant la rentrée

ÉDITION 2026

2 à 10 minutes par action • Aucun jargon • À votre rythme

Christel Paindavoine

TRACE EN LIGNE

E-réputation & visibilité locale

Les 15 actions en un coup d'œil

L'essentiel de votre fiche Google, sans grand cours ni SEO compliqué.

Ce carnet vous aide à vérifier les bases, à corriger quelques oublis et à repérer ce qui mérite votre attention avant la rentrée.

LES BASES

1. Vérifiez vos horaires d'été
2. Vérifiez votre numéro de téléphone
3. Vérifiez votre site web
4. Vérifiez votre adresse ou zone de service
5. Vérifiez votre catégorie principale

LES PHOTOS

6. Ajoutez une photo récente
7. Ajoutez une photo de vous ou de votre équipe
8. Supprimez les photos obsolètes

LES AVIS

9. Répondez à un avis positif récent
10. Répondez à un avis oublié
11. Vérifiez votre note moyenne
12. Comptez le nombre d'avis que vous avez

VOTRE FICHE

13. Vérifiez que vous avez toujours accès à votre fiche
14. Recherchez votre entreprise sur Google

LA RENTRÉE

15. Faites le bilan de votre fiche Google

Avant de commencer : prenez une capture d'écran de votre fiche Google. Vous pourrez la comparer à la fin du carnet.

Comment utiliser ce carnet

Vous pouvez suivre l'ordre proposé ou commencer par l'action qui vous semble la plus utile.

Le principe

Une petite amélioration réalisée aujourd'hui vaut mieux qu'une longue liste remise à plus tard.

1 Choisissez une action

Chaque action prend généralement entre 2 et 10 minutes.

2 Faites le test comme un client

Cliquez, appelez, recherchez et regardez votre fiche avec un œil neuf.

3 Cochez ce qui est terminé

La case vous permet de voir immédiatement ce qui a déjà avancé.

4 Notez ce qui reste à améliorer

Vous n'avez pas besoin de tout corriger le même jour.

Le conseil de Christel

Sous chaque action, vous trouverez une remarque courte pour comprendre pourquoi ce petit détail peut compter dans la perception de vos futurs clients.

Ce que ces 15 actions peuvent changer

Une information incorrecte ou dépassée peut suffire à faire hésiter un futur client.

Ces vérifications vous aident à éviter des appels perdus, des déplacements inutiles et une image qui ne correspond plus à votre entreprise aujourd'hui.

Elles permettent surtout de repérer ce qui mérite votre attention avant que vos clients ne le remarquent à votre place.

Actions 1 et 2

ACTION 1

Vérifiez vos horaires d'été

Connectez-vous à votre fiche Google et vérifiez que vos horaires sont corrects pour les semaines à venir. Si vous prévoyez une fermeture ou des horaires adaptés pendant les vacances, mettez-les à jour dès maintenant.

☐ J'ai vérifié et, si nécessaire, mis à jour mes horaires

LE CONSEIL DE CHRISTEL

Les horaires sont souvent l'une des premières informations consultées. Une mise à jour rapide évite beaucoup de frustrations.

ACTION 2

Vérifiez votre numéro de téléphone

Votre numéro de téléphone est souvent l'un des premiers moyens de contact utilisés par vos futurs clients. Vérifiez qu'il est correct et qu'il correspond bien au numéro que vous utilisez aujourd'hui.

☐ J'ai vérifié mon numéro de téléphone

LE CONSEIL DE CHRISTEL

Un client qui ne parvient pas à vous joindre contactera souvent l'entreprise suivante sans chercher plus loin.

Actions 3 et 4

ACTION 3

Vérifiez votre site web

Cliquez sur le lien de votre site depuis votre fiche Google, comme le ferait un client.

Le site s'ouvre-t-il correctement ? Les informations sont-elles à jour ? Comprend-on facilement ce que vous proposez et comment vous contacter ?

☐ J'ai testé le lien et vérifié les informations principales

LE CONSEIL DE CHRISTEL

Nous connaissons tellement bien notre activité que nous oublions parfois de regarder notre site avec les yeux d'un futur client.

ACTION 4

Vérifiez votre adresse ou votre zone de service

Assurez-vous que votre adresse est correcte.

Si vous travaillez à domicile ou chez vos clients, vérifiez que votre zone de service correspond toujours aux communes ou régions dans lesquelles vous intervenez.

☐ J'ai vérifié mon adresse ou ma zone de service

LE CONSEIL DE CHRISTEL

Un client doit comprendre en quelques secondes où vous êtes ou dans quelles zones vous intervenez.

Actions 5 et 6

ACTION 5

Vérifiez votre catégorie principale

Votre catégorie principale aide Google à comprendre ce que vous faites. Assurez-vous qu'elle correspond toujours à votre activité principale aujourd'hui.

☐ J'ai vérifié ma catégorie principale

LE CONSEIL DE CHRISTEL

Une catégorie imprécise peut rendre votre fiche moins pertinente aux yeux de Google et de vos futurs clients.

ACTION 6

Ajoutez une photo récente

Choisissez une photo récente de votre entreprise, de votre activité, d'un produit ou d'une réalisation. Ajoutez-la à votre fiche pour montrer que votre entreprise est active aujourd'hui.

☐ J'ai ajouté au moins une photo récente

LE CONSEIL DE CHRISTEL

Une photo simple et authentique vaut souvent mieux qu'une image parfaite mais impersonnelle.

Actions 7 et 8

ACTION 7

Ajoutez une photo de vous ou de votre équipe

Les clients aiment savoir à qui ils ont affaire.

Une photo de vous ou de votre équipe peut rendre votre fiche plus humaine et plus rassurante.

☐ J'ai ajouté une photo de moi ou de mon équipe

LE CONSEIL DE CHRISTEL

La confiance commence souvent avant le premier contact.

ACTION 8

Supprimez les photos obsolètes

Prenez quelques minutes pour parcourir les photos visibles sur votre fiche.

Repérez celles qui ne reflètent plus votre activité, vos locaux, votre équipe ou vos produits actuels.

☐ J'ai repéré les photos qui ne sont plus d'actualité

LE CONSEIL DE CHRISTEL

Votre fiche Google doit montrer l'entreprise d'aujourd'hui, pas celle d'il y a cinq ans.

Actions 9 et 10

ACTION 9

Répondez à un avis positif récent

Choisissez un avis positif récent et prenez le temps d'y répondre.

Quelques lignes sincères suffisent pour remercier le client et montrer que son retour a été lu.

☐ J'ai répondu à un avis positif récent

LE CONSEIL DE CHRISTEL

Répondre à un avis montre que derrière l'entreprise, il y a une personne attentive à ses clients.

ACTION 10

Répondez à un avis oublié

Parcourez vos avis et repérez-en un auquel vous n'avez jamais répondu.

Il n'est jamais trop tard pour remercier un client ou apporter une réponse utile.

☐ J'ai répondu à un avis resté sans réponse

LE CONSEIL DE CHRISTEL

Une réponse tardive vaut souvent mieux qu'aucune réponse.

Actions 11 et 12

ACTION 11

Vérifiez votre note moyenne

Regardez la note affichée sur votre fiche Google.

Connaissez-vous votre note actuelle avant d'ouvrir ce carnet ?

☐ J'ai noté ma note moyenne actuelle

LE CONSEIL DE CHRISTEL

Votre note est souvent l'une des premières informations que remarquent vos futurs clients.

ACTION 12

Comptez le nombre d'avis que vous avez

Prenez simplement connaissance du nombre total d'avis affiché sur votre fiche.

Avez-vous plus d'avis que vous ne le pensiez ? Ou moins ?

☐ J'ai noté mon nombre actuel d'avis

LE CONSEIL DE CHRISTEL

Vous ne pouvez pas améliorer ce que vous ne mesurez pas.

Actions 13 et 14

ACTION 13

Vérifiez que vous avez toujours accès à votre fiche

Assurez-vous que l'adresse e-mail utilisée pour gérer votre fiche est toujours accessible.

Pouvez-vous vous connecter sans difficulté et modifier une information si nécessaire ?

☐ J'ai vérifié que je peux encore gérer ma fiche

LE CONSEIL DE CHRISTEL

Mieux vaut tester votre accès maintenant que le jour où une modification urgente sera nécessaire.

ACTION 14

Faites une recherche Google sur votre entreprise

Tapez le nom de votre entreprise dans Google, comme le ferait un futur client.

Regardez ce qui apparaît en premier : votre fiche, votre site, vos avis, vos réseaux... Quelle impression générale se dégage ?

☐ J'ai recherché mon entreprise et regardé les résultats avec un œil neuf

LE CONSEIL DE CHRISTEL

Nous regardons rarement notre présence en ligne comme le font réellement nos futurs clients.

Action 15 – Faites le bilan de votre fiche Google

Reprenez votre capture d'écran du début et observez ce qui a changé.

Cochez ce qui est vrai aujourd'hui

Le but n'est pas de tout avoir terminé. Le but est de voir clairement ce qui a avancé et ce qui mérite encore votre attention.

- | | |
|--|--|
| ☐ Mes horaires et mes coordonnées sont à jour | ☐ J'ai répondu à un ou plusieurs avis clients |
| ☐ Le lien vers mon site fonctionne correctement | ☐ Je connais ma note et mon nombre d'avis |
| ☐ Mon adresse ou ma zone de service est claire | ☐ Je peux toujours accéder à ma fiche Google |
| ☐ Ma catégorie principale correspond à mon activité | ☐ J'ai regardé mon entreprise comme un futur client |
| ☐ J'ai ajouté au moins une photo récente | ☐ Je sais quelle amélioration je souhaite faire ensuite |

Félicitations !

Vous venez de consacrer du temps à votre visibilité alors que beaucoup d'entreprises attendent la rentrée pour s'en préoccuper.

Le conseil de Christel

L'objectif n'est pas d'avoir une fiche parfaite, mais de l'améliorer progressivement et de savoir où concentrer vos efforts.

Et maintenant ?

Deux chemins sont possibles. Les deux sont utiles.

Vous avez presque tout fait

Bravo : votre fiche a maintenant de meilleures bases. Prenez une nouvelle capture d'écran et gardez-la comme point de comparaison pour la suite.

Quelques cases restent vides

C'est normal. Choisissez une seule priorité à terminer cette semaine. Une action concrète vaut mieux qu'un grand plan que l'on ne commence jamais.

Vous préférez vous concentrer sur votre métier ?

Je peux analyser et optimiser votre fiche Google pour vous, avec des recommandations adaptées à votre activité.

Parlons de votre visibilité
contact@trace-en-ligne.com • trace-en-ligne.com

À venir dans la collection

Chaque Carnet Trace en ligne vous propose 15 actions simples, concrètes et faciles à appliquer.

Préparez vos fêtes de fin d'année

Les 15 erreurs qui coûtent des clients sur Google

Mieux gérer vos avis Google

© 2026 Trace en ligne — Tous droits réservés.