

GUIDE GRATUIT — Par PEM

TON SITE TE COÛTE DES CLIENTS.

LES 7 ERREURS INVISIBLES

qui empêchent ton site de vendre
(et comment les corriger)



Que tu aies un site ou pas encore ce guide va te montrer exactement pourquoi tu perds des clients (et de l'argent) chaque jour.

75%

des sites ne convertissent pas

68%

des visiteurs repartent en -10s

0€

c'est ce que te rapporte un site mort

Le vrai problème ?

Tu as peut-être investi du temps (et de l'argent) dans ton site web. Ou peut-être que tu repousses la création de ton site parce que "c'est compliqué", "c'est cher", ou "Instagram me suffit".

Dans les deux cas, le résultat est le même : ton business perd des clients et du chiffre d'affaires. Tous. Les. Jours.

Le pire ? La majorité des entrepreneurs ne savent même pas pourquoi. Ils pensent que le problème vient de leur offre, de leur prix, ou d'un manque de visibilité sur les réseaux...

Alors qu'en réalité, le problème vient presque toujours du même endroit : leur site web (ou l'absence de site) qui fait fuir les gens au lieu de les convertir en clients.

Dans ce guide, je te dévoile les 7 erreurs que je vois systématiquement chez les entrepreneurs que j'accompagne — et surtout comment les corriger, même si t'es pas du tout technique.

A RETENIR

Un bon site, c'est pas un site "joli". C'est un site qui transforme tes visiteurs en prospects, et tes prospects en clients — sans que tu aies besoin d'être devant ton écran H24.

CE GUIDE EST POUR TOI SI :

- > Tu as un site mais il ne te ramène ni leads, ni clients, ni argent
- > Tu n'as pas de site et tu dépends à 100% d'Instagram pour tes ventes
- > Tu sens que tu perds des opportunités mais tu ne sais pas par où commencer
- > Tu veux un site qui bosse pour toi, même quand tu dors

ERREUR #1

Pas de proposition de valeur claire

Ton visiteur ne comprend pas ce que tu fais (en 5 secondes)

LE PROBLEME

Un visiteur arrive sur ton site. Il a exactement 5 secondes pour comprendre ce que tu fais, pour qui, et pourquoi il devrait rester. Si en 5 secondes c'est pas clair il part. Pour toujours.

La plupart des sites d'entrepreneurs ressemblent à ça : un logo, une photo stock, et un texte du genre "Bienvenue sur mon site" ou "Accompagnement holistique pour votre bien-être global". Ça veut tout dire... et rien à la fois.

CE QUE CA TE COUTE

Jusqu'à 80% de tes visiteurs quittent ton site dans les 10 premières secondes. Si tu reçois 100 visiteurs par mois, tu en perds 80 avant même qu'ils aient vu ton offre. C'est comme ouvrir une boutique et fermer la porte au nez des clients.

ERREUR #1 — LA SOLUTION

COMMENT CORRIGER

- 1 Écris une phrase d'accroche ultra claire en haut de ta page d'accueil qui répond à : QUI tu aides + QUEL problème tu résous + QUEL résultat tu offres.
- 2 Exemple : "J'aide les coachs à remplir leur agenda de clients qualifiés grâce à un site web qui vend à leur place" — En 1 phrase, tout est dit.
- 3 Teste ta page : montre-la à quelqu'un qui ne connaît pas ton business. S'il ne peut pas te dire en 5 secondes ce que tu fais → c'est à refaire.

>> Tu corriges cette erreur pendant le challenge gratuit "Fais Ton Site Toi-Meme"

ERREUR #2

Zéro capture d'emails

Tes visiteurs repartent sans laisser de trace

LE PROBLEME

Un visiteur vient sur ton site. Il regarde, il lit peut-être un peu... et il repart. Sans te laisser son email, son prénom, rien. Tu ne le reverras probablement jamais.

C'est comme si tu distribuais des flyers dans la rue, que les gens les lisaient avec intérêt, et que tu les laissais repartir sans leur demander leur numéro. Tu fais le travail le plus dur (attirer du trafic) pour zéro résultat.

La vérité : moins de 3% des visiteurs d'un site achètent lors de leur première visite. Les 97% restants, si tu ne captures pas leur email, c'est perdu.

CE QUE CA TE COUTE

97% de ton trafic est gaspillé. Chaque visiteur qui repart sans te laisser son email est un prospect que tu devras re-conquérir depuis zéro. Et sur Instagram, ton contenu a une durée de vie de 24h. Un email, lui, reste dans la boîte de réception jusqu'à ce qu'il soit lu.

COMMENT CORRIGER

- 1 Crée un lead magnet (ressource gratuite) irrésistible : checklist, guide, quiz, mini-formation... Un truc qui a tellement de valeur que les gens donnent leur email sans hésiter.
- 2 Place des formulaires de capture à des endroits stratégiques : en haut de ta page d'accueil, dans ta sidebar, en popup de sortie, en bas de chaque article de blog.
- 3 La formule magique : Offre gratuite + Formulaire de capture + Séquence email automatique = Des leads qui arrivent pendant que tu dors.

>> "En 3 sessions live, tu mets en place un vrai système de capture."

ERREUR #3

Aucune preuve sociale

Personne ne dit du bien de toi sur ton site

LE PROBLEME

Imagine : tu cherches un restaurant. Tu en trouves un sans aucun avis Google. Zéro étoile. Pas un seul commentaire. Tu y vas ? Non. Tu choisis celui d'à côté avec 200 avis 4.5 étoiles.

C'est exactement pareil pour ton site. Si tes visiteurs ne voient aucun témoignage, aucun avis client, aucune preuve que t'as déjà aidé quelqu'un — ils ne te feront pas confiance. Point.

Les gens ont besoin de se rassurer avant d'acheter. Et la meilleure façon de les rassurer, c'est pas de leur dire que t'es super (ça, tout le monde le fait). C'est de leur montrer que d'AUTRES personnes disent que t'es super.

CE QUE CA TE COUTE

Sans preuve sociale, ton taux de conversion peut chuter de 30 à 60%.

Tes visiteurs partent acheter chez un concurrent qui affiche ses témoignages — même si ton offre est meilleure.

COMMENT CORRIGER

- 1 Demande des témoignages à tes clients actuels. Juste un message WhatsApp : "Hey, ça te dérangerait de me faire un petit retour sur notre travail ensemble ? 2-3 phrases ça suffit." Les gens disent rarement non.
- 2 Affiche-les PARTOUT sur ton site : page d'accueil, page de vente, page de services. Format texte, captures d'écran de messages, ou vidéo encore mieux.
- 3 Pas encore de clients ? Utilise des statistiques ("50 entrepreneurs accompagnés"), des logos de partenaires, ou propose un accompagnement gratuit en échange d'un témoignage.

>> Tu corriges cette erreur des la Session 1 du challenge -> tout est guide, pas a pas.

ERREUR #4

Un site vitrine sans tunnel de conversion

Ton site "existe" mais il ne vend rien

LE PROBLEME

Beaucoup d'entrepreneurs ont un "site vitrine" : une page d'accueil, une page "À propos", une page "Services", une page "Contact". C'est joli. C'est propre. Et ça sert à... absolument rien.

Un site vitrine, c'est comme une carte de visite en ligne. C'est sympa si quelqu'un la trouve, mais ça ne fait aucun travail de vente pour toi. Aucun parcours, aucune conversion, aucun résultat mesurable.

Ce qu'il te faut, c'est un TUNNEL de conversion : un parcours pensé étape par étape qui transforme un visiteur curieux en lead qualifié, puis en client payant. Automatiquement.

CE QUE CA TE COÛTE

Un site vitrine a un taux de conversion moyen de 0.5% à 1%. Un site avec un vrai tunnel de conversion peut monter à 5-15%. C'est 10 à 30 fois plus de clients avec le même trafic.

COMMENT CORRIGER

1 Pense "parcours" et pas "pages". Un visiteur arrive → Il voit ton accroche → Il veut en savoir plus → Tu lui proposes un contenu gratuit → Il te laisse son email → Tu le nourris par email → Tu lui fais une offre → Il achète.

2 Les pages clés d'un tunnel qui vend : 1) Page d'accueil avec accroche + CTA, 2) Page de capture (lead magnet), 3) Page de remerciement, 4) Séquence email, 5) Page de vente.

3 L'erreur classique : avoir un bouton "Contact" comme seul CTA. C'est trop engageant pour un premier visiteur. Propose d'abord quelque chose de gratuit pour créer la relation.

>> Pendant le challenge, on met en place ce système ensemble, étape par étape.

ERREUR #5

Pas optimisé mobile

70% de tes visiteurs voient une version cassée

LE PROBLEME

En 2026, plus de 70% du trafic web vient du mobile. Tes visiteurs te découvrent sur Instagram, cliquent sur ton lien en bio, et arrivent sur ton site... depuis leur téléphone.

Si ton site n'est pas parfaitement optimisé mobile, voilà ce qu'ils voient : des textes trop petits, des boutons impossibles à cliquer, des images qui débordent, un menu qui marche pas. Résultat : ils ferment et ne reviennent jamais.

Et Google pénalise les sites non responsive dans les résultats de recherche. Donc non seulement tu perds des visiteurs, mais tu perds aussi du référencement.

CE QUE CA TE COUTE

Un sitenonresponsiveperd en moyenne 61% de ses visiteurs mobiles immédiatement. Et comme 70%+ de ton trafic vient du mobile... tu fais le calcul. C'est la majorité de tes visiteurs qui partent.

COMMENT CORRIGER

- 1 Teste ton site sur ton propre téléphone. Pas juste la page d'accueil — TOUTES les pages. Clique sur tous les boutons. Remplis tes formulaires. Si c'est galère pour toi, imagine pour quelqu'un qui ne te connaît pas.
- 2 Utilise un outil comme le "test d'optimisation mobile" de Google (gratuit) pour voir le score de ton site.
- 3 Pense "Mobile First" : designe d'abord pour mobile, puis adapte au desktop. Gros boutons, textes lisibles, espacement généreux, formulaires simples.

>> **Le challenge gratuit te montre exactement comment implementer ca.**

ERREUR #6

Des CTA flous ou inexistant

Ton visiteur ne sait pas quoi faire ensuite

LE PROBLEME

Un CTA (Call To Action), c'est l'instruction que tu donnes à ton visiteur : le bouton, le lien, l'action que tu veux qu'il fasse.

"Réserve ton appel", "Télécharge le guide", "Démarre maintenant".

Sur beaucoup de sites, soit les CTA n'existent pas (juste du texte sans aucun bouton), soit ils sont tellement vagues que personne ne clique : "En savoir plus", "Cliquez ici", "Contact".

Chaque page de ton site devrait répondre à UNE question : quelle est la prochaine étape pour le visiteur ? Si la réponse n'est pas évidente en 2 secondes, c'est raté.

CE QUE CA TE COUTE

Un CTA clair et bien placé peut multiplier tes conversions par 2 à 5.

Un site sans CTA visible, c'est comme un vendeur qui présente ses produits mais ne dit jamais "tu veux l'acheter ?"

COMMENT CORRIGER

- 1 UN seul CTA principal par page. Pas trois. Pas cinq. UN. Et il doit être visible sans scroller (au-dessus de la ligne de flottaison).
- 2 Utilise des verbes d'action concrets : "Réserve ton appel découverte gratuit" au lieu de "Contact". "Télécharge ton guide offert" au lieu de "En savoir plus". "Démarre ta transformation" au lieu de "Cliquez ici".
- 3 Répète ton CTA principal à plusieurs endroits sur la page : en haut, au milieu, en bas. Les gens ne scrollent pas de la même façon.

>> Pendant le challenge, je te guide pour mettre ca en place sur ton propre site.

ERREUR #7

Aucun suivi ni analytics

Tu pilotes à l'aveugle

LE PROBLEME

Combien de visiteurs tu as eu le mois dernier sur ton site ? D'où ils viennent ? Quelle page ils regardent le plus ? À quel moment ils partent ? Si tu ne peux pas répondre à ces questions, tu pilotes ton business à l'aveugle.

C'est comme avoir une boutique physique sans jamais compter les clients qui entrent, sans regarder les rayons qu'ils visitent, sans savoir combien repartent sans acheter.

Sans données, tu ne peux pas améliorer. Tu ne sais pas ce qui marche et ce qui marche pas. Tu investis du temps et de l'argent dans du contenu et de la pub sans savoir si ça porte ses fruits.

CE QUE CA TE COÛTE

Sans analytics, tu répètes les mêmes erreurs sans le savoir. Tu pourrais avoir une page qui fait fuir 90% de tes visiteurs — et tu ne le saurais même pas. C'est de l'argent et du temps brûlés sans aucune possibilité de correction.

COMMENT CORRIGER

- 1 Installe Google Analytics (gratuit) sur ton site. En 10 minutes, c'est fait. Et tu peux enfin voir combien de personnes visitent ton site, d'où elles viennent et ce qu'elles font.
- 2 Les 3 métriques à surveiller chaque semaine : 1) Nombre de visiteurs, 2) Taux de rebond (% de gens qui partent immédiatement), 3) Pages les plus vues.
- 3 Fixe-toi des objectifs mesurables : "Ce mois-ci, je veux 10 inscriptions email via mon lead magnet." Sans objectif chiffré, tu ne sais jamais si tu avances ou si tu recules.

>> En 3 sessions live, tu passes d'un pilotage à l'aveugle à un vrai tableau de bord

Récap : Les 7 erreurs

Combien de ces erreurs tu fais en ce moment ? Coche honnêtement. ▲

#1 — Pas de proposition de valeur claire

Impact : 80% des visiteurs partent

#2 — Zéro capture d'emails

Impact : 97% du trafic gaspillé

#3 — Aucune preuve sociale

Impact : -60% de conversions

#4 — Pas de tunnel de conversion

Impact : x10 moins de clients

#5 — Pas optimisé mobile

Impact : 61% de visiteurs perdus

#6 — Des CTA flous ou inexistant

Impact : -5 de taux de clic

#7 — Aucun suivi analytics

Impact : 0% d'amélioration possible

Si tu coches 3 erreurs ou plus...

Ton site te coûte probablement des milliers d'euros par an en clients perdus.

LA BONNE NOUVELLE ?

Tu peux corriger tout ça en 3h. Gratuitement.

CHALLENGE GRATUIT — 3 SESSIONS LIVE

"Fais Ton Site Toi-Même"

3 sessions live d'1h | 3 livrables concrets

SESSION 1

Comment ne plus dépendre d'Instagram pour trouver des clients

Livrable : Checklist des 7 éléments de ton écosystème

SESSION 2

Construire ton tunnel de vente en partant de zéro

Livrable : Ton schéma de tunnel personnalisé

SESSION 3

La roadmap pour un site qui ramène des clients en 5 semaines

Livrable : Ta roadmap personnalisée étape par étape

[JE REJOINS LE CHALLENGE GRATUIT](#)

TU VEUX ALLER ENCORE PLUS LOIN ?

Formation "Fais Ton Site Toi-Même"

La formation complète pour créer un site professionnel qui vend, configurer tes outils, et automatiser ton acquisition client.

Eligible CPF / OPCO.

Rejoins-nous sur Instagram

@plusegalemoins

ET SI TU VEUX EN FAIRE TON MÉTIER ?

Deviens développeur web freelance

et crée des sites comme ceux-là pour tes clients

Tu kiffes le digital, le design web et l'idée de bosser à ton compte ? PEM Academy te forme au métier de développeur web freelance de zéro à tes premiers clients.

ATELIER GRATUIT — 2H

"Devenir Dev Web Freelance en 2026"

Découvre le métier, les outils, et le plan concret pour te lancer.

[JE M'INSCRIS À L'ATELIER GRATUIT →](#)

LA FORMATION COMPLÈTE

Formation PEM Academy

De zéro à développeur web freelance. Formation certifiée Qualiopi, éligible aux financements CPF / OPCO / AGEFICE.

Suis PEM Academy sur Instagram

[@pemacademy](#)

— PEM —

Toujours plus, pour beaucoup moins.

plusegalemoins.fr