

EXEMPLE DE LIVRABLE · AUDIT EXPRESS VISIBILITÉ

Audit Express visibilité

Référencement technique vérifié sur 4 outils, vitesse mobile, Google, avis et LinkedIn : forces, faiblesses et 10 actions prioritisées.

Matthieu Valade

Partenaire de croissance des TPE et PME · acquisition, performance, IA

intuitive.consulting

Réf. IC-EX-AUDIT-EXP · Version 1.0 · Septembre 2026

Intuitive Consulting

Partenaire de croissance des TPE et PME. Je trouve vos prochains clients et je rends votre entreprise plus performante : process, CRM, IA. Prix affichés, périmètre écrit, un seul interlocuteur. Basé à Bordeaux, j'interviens partout en France, sur place ou à distance.



Matthieu Valade — qui réalise la mission

Ingénieur de formation et business developer : **15 ans** entre projets d'ingénierie pour de grands donneurs d'ordre, direction opérationnelle et développement commercial, en France et à l'international.

Entrepreneur de terrain, il fait tourner ContrastBTP (plateforme d'IA pour les appels d'offres de la construction) et BatiSignal (détection de chantiers et de marchés du BTP).

Un seul interlocuteur du rendez-vous de lancement à la livraison.

Exemple fictif. L'entreprise, les personnes, les chiffres et les coordonnées de ce document sont inventés à partir de situations réelles anonymisées. Il montre le niveau de détail et la forme du livrable que vous recevez ; le vôtre est construit sur votre entreprise, vos données et vos objectifs.

Informations sur ce document

Référence	Mission	Prix HT	Délai
IC-EX-AUDIT-EXP	Audit Express visibilité	390 €	5 jours ouvrés

À propos de cet exemple

Le client de cet exemple

Garonne Agencement (fictif) : menuiserie d'agencement sur mesure à Bègles, 9 salariés, 1,4 M€ de chiffre d'affaires. Excellente réputation par le bouche-à-oreille, mais un site qui ne génère presque pas de nouvelles demandes.

Sa question de départ

« Mon site me coûte 90 € par mois et ne m'apporte rien. Faut-il le refaire, ou est-ce qu'on peut le rendre utile ? »

Ce que montre le livrable

- Une **réponse claire en première page** : note globale, 3 forces, 3 faiblesses, potentiel chiffré.
- Un diagnostic **croisé sur 4 outils** professionnels, trié pour ne garder que ce qui compte.
- Des **actions précises, qui fait quoi et quand**, avec les textes prêts à copier dans le site et la fiche Google.

Comment le lire

Commencez par la synthèse (chapitre 1) et le plan d'action (chapitre 5). Les chapitres 2 à 4 servent de référence à la personne qui met en œuvre.

Sommaire du livrable

- 1. Synthèse de l'audit
- 2. Référencement technique : 4 outils, un seul diagnostic
- 3. Vitesse sur mobile
- 4. Google Business Profile, avis clients et LinkedIn
- 5. Forces, faiblesses et 10 actions prioritaires

1. Synthèse de l'audit

Client : Garonne Agencement (fictif) — menuiserie d'agencement sur mesure (cuisines, dressings, agencement de commerces), Bègles (33), 9 salariés, 1,4 M€ de chiffre d'affaires. **Site :** garonne-agencement.fr (WordPress, thème premium, 34 pages). **Période analysée :** 12 derniers mois. **Audit réalisé** le 14 octobre, livré le 21 octobre.

Le constat en une phrase

Garonne Agencement a une excellente réputation hors ligne (4,8/5 sur 61 avis Google, 70 % du chiffre d'affaires par recommandation), mais **son site ne transforme presque pas ses visiteurs en demandes de devis** : 1 900 visites par mois, 6 demandes par mois, soit un taux de conversion de 0,3 % quand un site d'artisan bien construit atteint 1,5 à 3 %.

Note globale : 52 / 100

Pilier	Note	Poids	Commentaire
Référencement technique	58 / 100	25 %	Base saine, mais 3 blocages qui coûtent des positions (voir chapitre 2)
Vitesse sur mobile	31 / 100	20 %	Page d'accueil à 6,8 s sur mobile 4G : la moitié des visiteurs part avant l'affichage
Contenu et mots-clés	55 / 100	20 %	Bonnes photos, mais pages de service trop courtes et sans ville citée
Google Business Profile et avis	74 / 100	20 %	Très bonne note, fiche incomplète (catégories, services, questions/réponses)
LinkedIn	38 / 100	15 %	Page entreprise créée en 2019, 212 abonnés, dernière publication il y a 7 mois

Lecture : les fondations sont là (nom de domaine ancien, bons avis, belles réalisations). Le manque à gagner vient d'une dizaine de points précis, presque tous corrigibles en moins de 30 jours et sans refaire le site.

Les 3 forces à capitaliser

- 1. La preuve sociale.** 61 avis Google, dont 42 avec photo, et 11 réponses du dirigeant. C'est au-dessus de 90 % des menuisiers de la métropole bordelaise.
- 2. Le portfolio.** 48 réalisations photographiées par un professionnel. C'est l'actif le plus convaincant du site — il est aujourd'hui enterré en 4e niveau de menu.
- 3. L'ancienneté du domaine** (2011) et 38 sites qui pointent vers lui, dont 4 de qualité (fédération professionnelle, deux architectes, un magazine de décoration régional).

Les 3 faiblesses qui coûtent le plus

1. **Vitesse mobile** : 6,8 s d'affichage principal (norme Google : moins de 2,5 s). 71 % des visiteurs arrivent sur mobile. Cause principale : 14 photos de 3 à 6 Mo non compressées en page d'accueil.
2. **Aucune page par ville ni par service** : le site se positionne sur « menuiserie Bègles » (3e) mais est absent des 50 premiers résultats sur « cuisine sur mesure Bordeaux » (1 300 recherches/mois) et « dressing sur mesure Bordeaux » (590 recherches/mois).
3. **Un parcours de devis qui décourage** : le formulaire compte 14 champs obligatoires, dont le budget et la surface au m². Sur mobile, le bouton « Envoyer » est hors écran.

Le potentiel estimé

Indicateur	Aujourd'hui	Objectif à 6 mois	Hypothèse
Visites mensuelles	1 900	2 600	+35 % grâce aux pages ville/service et à la vitesse
Taux de conversion (demandes / visites)	0,3 %	1,2 %	Formulaire court, appel à l'action visible, preuves sociales en haut de page
Demandes de devis par mois	6	31	Soit ≈ 25 demandes supplémentaires par mois
Chiffre d'affaires additionnel annuel estimé	—	200 k€ à 270 k€	25 demandes de plus par mois × taux de signature prudent de 6 à 8 % (contre 18 % pour la recommandation) × panier moyen de 11 200 €

Ces chiffres sont des ordres de grandeur prudents, calculés sur les données réelles du client (Search Console, formulaire, logiciel de devis). Ils ne sont pas une promesse : ils disent où est l'argent, pour décider par où commencer.

Par où commencer (les 10 actions sont détaillées au chapitre 6)

- **Cette semaine** : compresser les images (action 1), raccourcir le formulaire à 5 champs (action 2), bouton d'appel fixe sur mobile (action 3).
- **Ce mois-ci** : créer 4 pages service × ville (action 5), compléter la fiche Google (action 6), relancer les avis sur les chantiers récents (action 7).
- **Le trimestre** : rythme LinkedIn (action 9), campagne de liens avec les architectes partenaires (action 10).

2. Référencement technique : 4 outils, un seul diagnostic

Chaque outil voit le site sous un angle différent. Je croise leurs résultats pour ne retenir que ce qui a un **impact réel sur vos positions**, et j'écarte les alertes cosmétiques (plus de 60 % des alertes remontées par les outils automatiques).

Outil	Ce qu'il mesure	Résultat brut	Après tri (points qui comptent)
Google Search Console	Ce que Google voit vraiment : pages indexées, requêtes, clics, erreurs	34 pages envoyées, 22 indexées, 12 exclues	3 problèmes réels
Screaming Frog (exploration complète)	Structure, liens, balises, redirections, doublons	187 alertes	9 points à corriger
PageSpeed Insights (données réelles Chrome)	Vitesse et stabilité sur mobile et ordinateur	Mobile 31/100, ordinateur 72/100	Voir chapitre 3
Ahrefs Webmaster Tools	Liens entrants, mots-clés positionnés, concurrents	38 domaines référents, 214 mots-clés positionnés	2 opportunités majeures

2.1 Google Search Console — ce que Google indexe (ou pas)

Constat	Détail	Impact	Correction
12 pages sur 34 non indexées	8 pages « Réalisation » quasi vides (1 photo, 20 mots), jugées de faible valeur ; 4 pages de mentions et de test	Élevé : ce sont justement vos pages les plus parlantes pour un prospect	Regrouper les réalisations par type (cuisines, dressings, commerces), 250 mots minimum par page, 6 à 10 photos
Page « Contact » en double	/contact et /contact-2 (ancien brouillon publié)	Moyen : dilue les signaux	Supprimer /contact-2 et rediriger (301) vers /contact
Sitemap obsolète	Le plan du site déclaré contient 9 adresses qui n'existent plus (erreurs 404)	Moyen	Régénérer le sitemap dans l'extension de référencement, le renvoyer dans la Search Console

Requêtes qui vous amènent déjà des visiteurs (12 derniers mois)

Requête	Clics	Impressions	Position moyenne	Commentaire
garonne agencement	1 240	2 010	1,0	Votre marque : les gens vous cherchent par votre nom
menuiserie bègles	186	2 940	3,2	Bon, mais petit volume
menuisier agenceur bordeaux	64	3 870	9,4	En bas de 1re page : le potentiel est là

Requête	Clics	Impressions	Position moyenne	Commentaire
cuisine sur mesure bordeaux	3	5 120	54	Absent : aucune page dédiée
dressing sur mesure bordeaux	0	2 360	—	Absent
agencement boutique bordeaux	11	880	17	Page existante mais trop courte (140 mots)

Lecture : 74 % de vos clics viennent de gens qui vous connaissent déjà. Le site ne vous fait presque pas découvrir de **nouveaux** clients : c'est l'enjeu principal.

2.2 Screaming Frog — la structure du site

Sur 187 alertes remontées, voici les 9 qui comptent, classées par impact :

#	Constat	Nombre	Impact	Correction
1	Titres de page (balise title) identiques ou génériques (« Accueil — Garonne Agencement »)	17 pages	Élevé	Un titre unique par page : service + ville + marque, 55 caractères max (modèles en 2.4)
2	Descriptions (meta description) absentes	26 pages	Moyen	150 caractères, avec un bénéfice et un appel à l'action
3	Plusieurs titres principaux (H1) par page	9 pages	Moyen	Un seul H1, qui reprend l'intention de recherche
4	Images sans texte alternatif	212 images	Moyen	Description courte et factuelle (« cuisine chêne et laque blanche, Mérignac »)
5	Chaînes de redirection (3 sauts)	6 adresses	Faible à moyen	Rediriger directement vers l'adresse finale
6	Liens internes cassés	11 liens	Moyen	Corriger ou supprimer (liste fournie dans l'export)
7	Pages orphelines (aucun lien interne n'y mène)	5 pages	Moyen	Les relier depuis le menu ou les pages de service
8	Profondeur excessive : réalisations à 4 clics de l'accueil	48 pages	Élevé	Galerie accessible en 1 clic depuis l'accueil et chaque page de service
9	Contenu mince (moins de 150 mots)	14 pages	Élevé	Enrichir ou fusionner (voir 2.1)

2.3 Ahrefs Webmaster Tools — liens et concurrents

Vos liens entrants : 38 domaines, dont 4 de bonne qualité. C'est correct pour un artisan, mais vos 3 concurrents directs font mieux :

Concurrent (anonymisé)	Domaines référents	Mots-clés en 1re page	Pages de service × ville
Concurrent A (menuiserie, Mérignac)	71	48	12
Concurrent B (cuisiniste indépendant, Bordeaux)	55	63	9
Concurrent C (agenceur, Pessac)	29	22	6

Concurrent (anonymisé)	Domaines référents	Mots-clés en 1re page	Pages de service × ville
Garonne Agencement	38	19	0

Deux opportunités majeures

- 1. Les pages service × ville.** Vos trois concurrents ont entre 6 et 12 pages du type « Cuisine sur mesure à Mérignac ». C'est la raison principale de leur avance. Vous avez de meilleurs avis et un meilleur portfolio : à contenu égal, vous devriez les dépasser.
- 2. Les liens de vos partenaires.** Vous travaillez régulièrement avec 7 architectes et 2 décorateurs. Seuls 2 d'entre eux vous citent sur leur site. Une page « Nos partenaires » et un simple échange de mention par réalisation commune peut rapporter 5 à 8 liens de qualité en un trimestre.

2.4 Modèles prêts à coller

Page	Titre (title) proposé	Description proposée
Accueil	Menuisier agencier à Bordeaux — cuisines et dressings sur mesure	Menuiserie d'agencement à Bègles depuis 2011 : cuisines, dressings et commerces sur mesure. 4,8/5 sur 61 avis. Devis gratuit sous 48 h.
Cuisines	Cuisine sur mesure à Bordeaux — fabrication locale	Cuisines fabriquées dans notre atelier de Bègles, du plan à la pose. Voir 18 réalisations et demander un devis en 2 minutes.
Dressings	Dressing sur mesure à Bordeaux et en Gironde	Dressings, placards et bibliothèques sur mesure, conçus pour chaque centimètre. Photos de réalisations, délais et prix indicatifs.
Commerces	Agencement de boutique et de restaurant à Bordeaux	Agencement de commerces clé en main : conception, fabrication, pose hors horaires d'ouverture. Références à Bordeaux et Arcachon.

3. Vitesse sur mobile

71 % de vos visiteurs arrivent sur mobile, souvent depuis un chantier, un salon ou un canapé. Google classe aussi votre site sur sa version mobile. Or la page d'accueil met **6,8 secondes** à afficher son contenu principal.

Mesures (données réelles des utilisateurs Chrome, 28 derniers jours)

Indicateur Google (Core Web Vitals)	Ce qu'il mesure	Votre site (mobile)	Seuil « bon »	Verdict
LCP — affichage du contenu principal	Quand le visiteur voit enfin la grande photo et le titre	6,8 s	≤ 2,5 s	Mauvais
INP — réactivité	Délai entre un clic et la réaction de la page	310 ms	≤ 200 ms	À améliorer
CLS — stabilité visuelle	La page qui « saute » pendant le chargement	0,24	≤ 0,1	Mauvais
Poids total de la page d'accueil	—	18,4 Mo	< 3 Mo	Très lourd
Nombre de requêtes	—	142	< 70	Trop élevé

Les causes, par ordre d'impact

Cause	Gain estimé	Difficulté	Comment
14 photos de 3 à 6 Mo en page d'accueil (format JPEG pleine résolution)	-4,2 s	Facile	Conversion en WebP, largeur max 1 600 px, chargement différé sous la ligne de flottaison. Extension de compression automatique (réglages fournis en annexe)
Carrousel d'accueil à 6 diapositives chargées d'emblée	-0,9 s	Facile	Une seule image fixe, la plus belle réalisation, avec le titre et le bouton de devis
4 polices chargées (dont 2 inutilisées)	-0,4 s	Facile	Garder 2 graisses d'une seule famille, les héberger sur le site
Extension de chat inactive qui charge 1,1 Mo de scripts	-0,5 s	Facile	Désactiver (aucun message reçu depuis 14 mois)
Vidéo YouTube intégrée en haut de la page « À propos »	-0,7 s sur cette page	Facile	Remplacer par une image cliquable qui ne charge la vidéo qu'au clic
Bandeau cookies qui décale la page (CLS)	CLS 0,24 → 0,05	Moyen	Réserver sa place en bas de l'écran, sans pousser le contenu

Objectif réaliste après corrections : LCP ≈ 2,1 s, CLS ≤ 0,05, poids < 2,5 Mo. Temps de travail : environ 4 h pour la personne qui gère le site, sans refonte.

Test du parcours de devis sur mobile (iPhone 12, 4G)

Étape	Constat	Correction
Trouver le bouton « Demander un devis »	Présent seulement en bas de page, après 7 défilements	Bouton fixe en bas d'écran « Devis gratuit » + icône téléphone
Remplir le formulaire	14 champs obligatoires, dont budget, surface, délai, « comment nous avez-vous connus »	5 champs : prénom, téléphone, email, type de projet (liste), message. Le reste se demande à l'appel
Envoyer	Bouton hors écran, captcha visuel difficile sur petit écran	Bouton pleine largeur ; captcha invisible
Confirmation	Page blanche avec « Message envoyé »	Page de remerciement : délai de rappel (48 h), 3 réalisations, lien vers les avis

4. Google Business Profile, avis clients et LinkedIn

4.1 Google Business Profile

C'est votre première vitrine : pour une recherche « menuisier près de moi », la carte Google apparaît avant votre site. Votre fiche génère **410 actions par mois** (appels, itinéraires, visites du site) — plus que le site lui-même.

Élément	Situation	Note	Action
Catégorie principale	« Menuisier »	✓	Garder
Catégories secondaires	Aucune	✗	Ajouter : Cuisiniste, Fabricant de meubles sur mesure, Entreprise d'agencement de magasins
Services renseignés	2 sur 12 possibles	✗	Renseigner les 12 services avec une description de 2 lignes et un prix indicatif « à partir de »
Photos	23, dont 9 de plus de 3 ans	~	4 photos par mois de chantiers récents (avant/après), avec la ville dans la description
Publications Google	Aucune depuis 2022	✗	2 publications par mois : une réalisation, une actualité (salon, nouvelle essence de bois)
Questions et réponses	3 questions sans réponse depuis 2023	✗	Répondre, et ajouter vous-même les 6 questions les plus fréquentes (délais, zone d'intervention, pose, garantie...)
Horaires et zone desservie	Horaires OK, zone non définie	~	Zone : Bordeaux Métropole + Bassin d'Arcachon + Libournais
Lien de prise de rendez-vous	Absent	✗	Lien vers le formulaire de devis court

4.2 Avis clients

Indicateur	Garonne Agencement	Concurrent A	Concurrent B
Note moyenne	4,8	4,6	4,9
Nombre d'avis	61	88	34
Avis reçus sur les 12 derniers mois	7	23	12
Taux de réponse du dirigeant	18 %	64 %	100 %

Le point faible n'est pas la note, c'est le rythme. Google et les prospects accordent plus de poids aux avis récents. Vous avez livré environ 95 chantiers l'an dernier et récolté 7 avis : moins de 1 client sur 13.

Protocole proposé (15 minutes par semaine)

1. Le jour de la réception du chantier, le poseur prend 2 photos avec le client (s'il est d'accord).

2. Le lendemain, SMS du dirigeant avec le lien direct vers la fiche : « *Bonjour Mme Martin, merci encore pour votre confiance. Si vous êtes satisfaite de votre cuisine, votre avis aidera d'autres familles à nous trouver : [lien]. Belle journée, Pierre — Garonne Agencement* ».
3. Relance unique à J+7 par email si pas d'avis.
4. Réponse personnalisée à **chaque** avis sous 72 h, en citant le type de projet et la ville (bon pour le référencement local).

Objectif : 3 à 4 avis par mois, soit 40 avis de plus en un an.

4.3 LinkedIn

Vos clients professionnels (commerces, restaurants, architectes, promoteurs) sont sur LinkedIn. Aujourd'hui :

Élément	Situation	Action
Page entreprise	212 abonnés, pas de bannière, description de 2 lignes, dernière publication il y a 7 mois	Bannière avec une réalisation commerce, description complète avec mots-clés (agencement de boutique, restaurant, Bordeaux), bouton « Nous contacter »
Profil du dirigeant	480 relations, titre « Gérant chez Garonne Agencement », pas de photo de couverture	Titre orienté client : « J'agence boutiques, restaurants et bureaux à Bordeaux — conception, fabrication, pose »
Publications	Aucune sur le profil du dirigeant	1 publication par semaine (modèle de calendrier ci-dessous)
Réseau	12 architectes sur 480 relations	Inviter les 60 architectes et agences d'intérieur actifs de la métropole (liste de repérage fournie)

Calendrier type sur 4 semaines

Semaine	Sujet	Format
1	Avant/après d'un agencement de boutique, avec le délai tenu	4 photos + 5 lignes
2	Le choix d'une essence de bois expliqué simplement (chêne vs noyer pour un comptoir)	Texte court + 1 photo atelier
3	Un architecte partenaire cité, sur un projet commun	Photo + mention
4	Coulisses de l'atelier : une pièce en fabrication	Vidéo de 30 s

5. Forces, faiblesses et 10 actions priorit  es

5.1 Tableau forces / faiblesses

Forces	Faiblesses
Note Google 4,8/5 sur 61 avis, photos clients	Vitesse mobile : 6,8 s, 18 Mo
Portfolio photo professionnel (48 réalisations)	Aucune page service à ville ; réalisations enterrées �� 4 clics
Domaine ancien (2011), 4 liens de qualité	Formulaire de devis de 14 champs, bouton invisible sur mobile
Recommandation forte : 70 % du chiffre d'affaires	Rythme d'avis faible (7 en 12 mois)
Partenariats architectes réguliers	LinkedIn inactif depuis 7 mois

Opportunités	Menaces
Plus de 5 000 recherches mensuelles non captées (cuisine, dressing, agencement à Bordeaux)	Concurrents A et B qui publient et récoltent des avis 2 à 3 fois plus vite
Liens des 7 architectes partenaires	Dépendance à la recommandation : un départ de prescripteur = baisse brutale
Marché de l'agencement de commerces en reprise à Bordeaux	Coûts publicitaires en hausse si le référencement naturel ne décolle pas

5.2 Les 10 actions, classées par rapport impact / effort

#	Action	Impact	Effort	Qui	Quand	Résultat attendu
1	Compresser et convertir toutes les images en WebP, chargement différé	�����	2 h	Prestataire du site	Semaine 1	LCP mobile < 3 s
2	Formulaire de devis ramené à 5 champs + page de remerciement	�����	1 h	Prestataire du site	Semaine 1	Conversion à 2 à 3
3	Bouton fixe à Devis gratuit à et à Appeler à sur mobile	�����	30 min	Prestataire du site	Semaine 1	+ appels directs
4	Titres et descriptions uniques sur les 26 pages (modèles fournis)	����	2 h	Dirigeant + prestataire	Semaine 2	Meilleur taux de clic dans Google
5	4 pages service à ville : cuisine Bordeaux, dressing Bordeaux, agencement boutique Bordeaux, cuisine Arcachon (600 à 900 mots, 8 photos, 3 avis cités, FAQ)	�����	8 h	Dirigeant (contenu) + rédacteur	Semaines 2 �� 5	Entrée en 1re page sur 2 à 3 requêtes en 3 �� 6 mois
6	Fiche Google complète : catégories, 12 services, Q/R, zone, lien de devis	����	1 h 30	Dirigeant	Semaine 2	+ 20 �� 30 % d'actions sur la fiche
7	Protocole avis (SMS J+1, email J+7, réponse sous 72 h)	�����	15 min/se m.	Dirigeant + poseurs	Dès la semaine 2	3 à 4 avis/mois

#	Action	Impact	Effort	Qui	Quand	Résultat attendu
8	Réalisations regroupées par type, accessibles en 1 clic, 250 mots par projet	★★	6 h	Dirigeant + rédacteur	Mois 2	8 pages de plus indexées
9	LinkedIn : page entreprise complétée + 1 publication/semaine du dirigeant	★★	1 h/sem.	Dirigeant	Mois 2 et suivants	Visibilité auprès des prescripteurs pros
10	Page « Partenaires » + échange de mentions avec les architectes	★★	3 h	Dirigeant	Trimestre	5 à 8 liens de qualité

5.3 Suivi : les 4 chiffres à regarder chaque mois

Indicateur	Où le trouver	Aujourd'hui	Cible 3 mois	Cible 6 mois
Demandes de devis reçues via le site	Boîte mail / CRM	6	15	30
Clics Google hors nom de marque	Search Console, filtre « ne contient pas garonne »	170	350	700
Avis Google reçus dans le mois	Fiche Google	0,6	3	4
LCP mobile	PageSpeed Insights	6,8 s	< 2,5 s	< 2,5 s

Et après ? Ce plan est exécutable seul ou avec votre prestataire web. Si vous préférez déléguer la mise en œuvre, les pages service x ville et le suivi mensuel peuvent faire l'objet d'une mission séparée, chiffrée à l'avance.

Obtenir ce livrable pour votre entreprise

Vous voulez savoir pourquoi votre site ne vous apporte pas plus de demandes, et quoi corriger en premier ? La mission produit ce même rapport sur votre entreprise.

Mission	Ce que vous recevez	Délai	Prix HT
Audit Express visibilité	Ce rapport complet : note globale, analyse sur 4 outils (Search Console, Screaming Frog, PageSpeed, Ahrefs), vitesse mobile, fiche Google, avis, LinkedIn, forces/faiblesses et 10 actions priorisées, avec les modèles prêts à coller.	5 jours ouvrés	390 €

Commander en ligne sur intuitive.consulting/offres.html : paiement par carte, facture immédiate.

Vous réservez ensuite un rendez-vous de lancement de 15 minutes : la mission démarre à ce rendez-vous, et le délai annoncé court à partir de là.

Comment se déroule la mission

- 1 Commande en ligne** sur la page Services : paiement par carte, facture envoyée immédiatement.
- 2 Rendez-vous de lancement (15 min)** : vous le réservez juste après le paiement. On valide le périmètre, les accès et les documents utiles.
- 3 Réalisation** : je travaille sur vos données ; une question ponctuelle par email si nécessaire, jamais de réunion inutile.
- 4 Livraison** dans le délai annoncé (compté à partir du rendez-vous), puis un échange pour parcourir le livrable ensemble.

Une question avant de commander ?

- **15 minutes au téléphone** : [réservez un créneau](#).
- **Gratuit, 10 minutes** : le [Diagnostic 360° en ligne](#) identifie vos 3 priorités.
- **Email** : matthieu@intuitive.consulting

Mentions légales et conditions d'utilisation

Éditeur. Ce document est édité par Kaus Australis Ventures, société par actions simplifiée unipersonnelle (SASU) au capital de 1 000 €, nom commercial Intuitive Consulting, dont le siège social est situé 5 rue Fénelon, 33000 Bordeaux, France. RCS Bordeaux 109 690 768 — SIRET 109 690 768 00014 — TVA intracommunautaire FR10 109 690 768. Directeur de la publication : Matthieu Valade, Président. Contact : matthieu@intuitive.consulting.

Propriété intellectuelle. Ce document d'exemple est la propriété de Kaus Australis Ventures et est protégé par le droit d'auteur. Vous pouvez le consulter, le télécharger et le partager tel quel, sans modification et en citant la source. Sont interdites, sauf autorisation écrite : sa modification pour le présenter comme votre propre travail, sa revente et son intégration dans une offre commerciale destinée à des tiers.

Nature des informations. Les contenus de ce document ont une vocation pratique et informative. Ils ne constituent ni un conseil juridique, fiscal, comptable, social ou financier personnalisé, ni une recommandation d'investissement, et ne remplacent pas l'avis d'un professionnel (expert-comptable, avocat, conseiller bancaire) sur votre situation. Les repères chiffrés, taux, seuils et ratios sont donnés à titre indicatif ; la réglementation et les dispositifs cités évoluent régulièrement : vérifiez-les auprès des sources officielles avant toute décision. Les exemples, entreprises et chiffres présentés comme fictifs sont inventés à des fins d'illustration.

Absence de garantie de résultat. Les méthodes proposées reposent sur l'expérience de terrain de l'auteur ; leurs résultats dépendent de leur mise en œuvre, de votre marché et de votre situation. Aucun résultat commercial, financier ou de financement n'est garanti. Dans les limites permises par la loi, la responsabilité de l'éditeur ne saurait excéder le prix payé pour ce document.

Marques. Les noms de logiciels, services et organismes cités (dont Brevo, Twenty, LinkedIn, Bpifrance, Initiative France, Réseau Entreprendre, France Active et les assistants d'intelligence artificielle) sont des marques ou dénominations de leurs titulaires respectifs. Leur mention n'implique aucun partenariat, parrainage ni recommandation de leur part.

Données personnelles. Les données collectées lors d'une commande sont traitées conformément à la politique publiée sur intuitive.consulting/donnees-personnelles.html. Les modèles de ce document qui concernent des données personnelles (CRM, prospection, usage de l'IA) doivent être adaptés à votre situation au regard du RGPD.

Conditions de vente. Les conditions générales de vente applicables sont consultables sur intuitive.consulting/cgv.html.

© Kaus Australis Ventures — Intuitive Consulting. Tous droits réservés.