



Bien référencer son entreprise sur internet

A l'heure où la présence sur internet devient incontournable, WikiCréa vous livre les clés pour une bonne présence de votre entreprise sur internet.

Pour beaucoup de PME françaises, Internet est un **nouveau concurrent**, mais c'est aussi un nouveau champ d'opportunités. Tout projet d'entreprise doit s'accompagner d'une stratégie web, le but étant de rester visible ou de **gagner en visibilité et en notoriété**, donc en chiffre d'affaires et en fidélisation.

Dans certains secteurs d'activité, Internet représente plus de 90% du chiffre d'affaires : c'est le cas par exemple dans le tourisme (hôtels, chambres d'hôtes et gîtes...).

Définition : Le référencement est l'ensemble des actions ou des techniques visant à améliorer le positionnement d'un site internet dans les résultats des moteurs de recherche de manière à le rendre plus visible.

Quels sont les secrets d'un bon référencement sur internet ? Avant de répondre à cette question, il faut aborder quelques points importants.

Un préalable pour bien référencer son entreprise : définir sa stratégie internet.

Avant de se lancer sur internet, il convient de savoir **quels sont vos objectifs sur la Toile**. Il faut cerner les attentes de vos clients afin de bâtir une stratégie de **web-marketing**.

La présence sur le web peut avoir pour objectif :

- d'être visible pour générer des appels, des visites, et donc du **chiffre d'affaires indirect**,
- et/ou de **maintenir le contact avec les clients** (par l'intermédiaire d'un groupe Facebook par exemple),
- et/ou de **vendre en ligne** et générer du chiffre d'affaires direct,

- et/ou de **rassurer les clients potentiels** sur la qualité (surtout pour les activités de restauration, d'hébergement ou encore les professions libérales),
- et/ou de donner des **indications** sur l'accès, les moyens de paiement, les coordonnées, les horaires d'ouverture,
- et/ou de figurer sur des **annuaires** professionnels aux côtés des concurrents.

Posez-vous donc la question de savoir quelle est votre cible sur le web, et quelles sont ses attentes. Quel est le message à faire passer ? Et de là, quels sont les **mots-clés** sur lesquels vous devrez porter votre effort ?

Bien référencer son entreprise sur internet implique donc d'être au clair avec vos objectifs !

Bien référencer son entreprise sur internet : identifier les mots-clés pertinents.

Identifier les mots-clés pertinents consiste à connaître les mots ou expressions que les internautes tapent généralement sur internet en vue de trouver une offre qui corresponde à ce que vous proposez. Ce sont ces mots-clés sur lesquels vous devrez être visible et porter vos efforts de référencement.

Pour certaines activités, les mots-clés pertinents sont faciles à identifier. Par exemple, pour un photographe basé à Lille, le principal mot-clé est bien sûr : *photographe Lille*.

Pour d'autres activités en revanche, les mots-clés ne sont pas forcément évidents. Par exemple pour un technicien réseau intervenant sur toute l'Alsace, faudra-t-il plutôt porter l'effort sur *technicien réseau Alsace*, ou bien sur *technicien informatique Strasbourg*, ou encore sur *intervenant telecom Alsace* ?

Pour vous aider à identifier les mots-clés les plus recherchés, **Google met à disposition son outil gratuit : Google trends**. **Google trends** donne les tendances d'évolution de recherche d'un mot-clé sur une période ou un pays donné, permet de comparer les volumes de recherche entre différents mots-clés, et donne des suggestions de mots-clés auxquels vous n'auriez pas pensé.

A noter aussi : Lors d'une recherche sur un mot-clé, Google suggère des expressions proches directement dans la barre de recherche, ou en bas des pages de résultats. Cela constitue de bonnes indications sur les mots-clés que vous devriez retenir !

Bien référencer son entreprise sur internet : s'inscrire son entreprise sur Google My Business.

Il vous est certainement déjà arrivé de rechercher un artisan sur Google. Vous avez tapé *électricien Lyon* et des résultats sont apparus sous la forme de **points sur une carte** accompagnés d'une liste de professionnels et de leurs coordonnées. Ces résultats sont issus de **Google My Business**.

Google My Business est en fait l'équivalent des Pages Jaunes pour Google. Il est intéressant de référencer son entreprise sur Google My Business, surtout s'il s'agit d'un commerce local facile à positionner sur une carte.

Voici la procédure à suivre pour référencer son entreprise sur Google My Business :

- Avant tout chose, vous devez disposer d'une adresse *Gmail* valide,

- Rendez-vous sur **Google My Business** et cliquez sur *Inscrivez votre entreprise sur Google*,
- Google vous demande ensuite de rechercher votre entreprise en saisissant son nom et son adresse de manière à vérifier qu'elle n'est pas déjà référencée,
- Cliquez sur *J'ai bien saisi le nom et l'adresse* ou *Ajouter votre établissement* et saisissez les coordonnées complètes de votre entreprise,
- A la fin du processus, Google vous propose de vous envoyer un **courrier physique contenant un code secret** afin de valider votre adresse réelle. Cette étape est un moyen pour Google de vérifier l'existence réelle de l'entreprise,
- A réception du courrier (5 à 10 jours après), retournez dans votre fiche Google My Business et **saisissez le code secret**. Votre fiche est validée et visible quelques heures après !
- Complétez votre fiche du mieux possible (description, horaires d'ouvertures, lien vers votre site internet) ; indiquez des **horaires d'ouverture les plus larges possibles** : en effet Google fera ressortir votre entreprise dans les résultats de recherche uniquement si elle est considérée comme ouverte au moment de la recherche.

Bien entendu, l'idéal est aussi de s'inscrire votre entreprise sur les **Pages Jaunes**, les résultats de ces dernières apparaissant souvent en tête des recherches Google.

Bien référencer son entreprise sur internet : optimiser les résultats sur les moteurs de recherche (SEO).

SEO signifie « **Search Engine Optimization** ». Ce terme regroupe l'ensemble des méthodes de « **référencement naturel** ». Il s'agit d'améliorer le positionnement de son site dans les résultats des moteurs de recherche, pour les mots-clés considérés comme porteurs et pertinents, en utilisant des moyens gratuits.

On distingue deux types d'efforts SEO :

- **Le SEO onpage** qui consiste à améliorer le site lui-même,
- **Le SEO offpage** qui consiste à améliorer les connexions ou « liens » du site avec le reste du web.

Bien référencer son entreprise consiste donc à développer et améliorer le SEO onpage et le SEO offpage.

Le SEO onpage : l'optimisation du contenu du site.

Il s'agit d'améliorer le contenu du site pour le rendre plus performant auprès des moteurs de recherche, notamment Google. En effet, **Google dispose de robots** (les *Googlebot*) qui explorent le web en permanence et relèvent des informations sur le contenu des sites. Des algorithmes traitent ensuite ces informations et décident du classement des sites dans les résultats de recherche, en fonction des mots-clés demandés par les internautes. La formule précise des algorithmes reste secrète, un peu comme la recette du Coca-Cola !

Voici quelques clés du SEO onpage :

- Placez vos mots-clés important **directement dans le nom de domaine** de votre site. Par exemple, un nom de domaine du type *www.glaces-dupont-lille.fr* sera plus pertinent que *www.dupont-et-freres.com*,
- Rendez visible la **localisation géographique** de votre activité dans le nom de domaine : le *.fr* sera plus adapté que le *.com* si votre activité est franco-française par exemple. A noter : vous

pouvez acheter un nom de domaine (et un espace d'hébergement) sur des sites spécialisés tels que **OVH**.

- Placez vos mots-clés important **directement dans les URL des pages de votre site**. Par exemple, une page du type *www.glaces-dupont-lille.fr/glaces-biologiques-gout-fruits.html* sera plus pertinente que *www.glaces-dupont-lille.fr/page1.html*
- **Soignez le titre de chacune de vos pages** en incluant vos mots-clés, sans dépasser les 60 caractères,
- **Soignez la balise description** de chacune de vos pages en incluant vos mots-clés, sans dépasser les 160 caractères,
- N'oubliez pas de **renommer vos photos** en incluant des mots-clés et en indiquant un texte alternatif pertinent,
- Placez vos mots-clés en grand nombre dans le **contenu textuel des pages**, n'hésitez pas à les répéter quitte à alourdir un peu la formulation, sans toutefois abuser ni rendre votre texte illisible car vous seriez pénalisé par Google,
- Surtout, **évitez de copier le contenu des autres sites** : Google pourrait vous pénaliser ! Vous devrez créer un contenu unique et pertinent,
- De manière générale, veillez à avoir un **site internet bien présenté, lisible, bien rédigé, agréable** et qui se charge vite. En effet les sites internet de mauvaise qualité auront un **taux de rebond** élevé. Le taux de rebond mesure le pourcentage d'internautes qui accèdent à une page web et qui en ressortent sans avoir interagit ; un taux de rebond élevé est très mauvais signe aux yeux de Google !
- Veillez à avoir un site internet **compatible avec les tablettes et smartphones** : ce critère est de plus en plus important pour Google.

Le SEO offpage : l'optimisation des liens du site.

Google porte beaucoup d'attention aux liens qui existent entre un site et les autres, notamment les liens entrants.

Google favorise les sites qui comprennent **beaucoup de liens entrants**, notamment si ces liens sont qualitatifs (contenus en rapport) et s'ils proviennent de sites reconnus ou à forte autorité.

Pour améliorer votre référencement naturel, il faut donc :

- essayer d'obtenir des liens d'autres sites, si possible sur votre thématique : proposez des échanges de liens à vos partenaires, prescripteurs, voire concurrents,
- relier votre site à vos autres pages, blogs, ou comptes sur les réseaux sociaux,
- inciter les internautes à **créer spontanément un lien vers votre site**. Pour cela il faut proposer un contenu original, attractif, intéressant, réfléchi, bref un contenu qui donne envie d'être partagé !

Optimiser sa présence sur les réseaux sociaux (SMO).

SMO signifie « Social Media Optimization ». Ce terme regroupe l'ensemble des méthodes et pratiques visant à améliorer la présence et la visibilité de son activité sur les réseaux sociaux (Facebook, Twitter, Youtube, LinkedIn, etc).

Le SMO touche aux notions de viralité, de communauté et d'interaction.

Voir notre article Faire connaître son entreprise sur Facebook.

Voir aussi notre article Comment créer un commerce en ligne.

Des documents Excel pour votre entreprise (gratuit).

WikiCréa a créé des outils Excel très utiles pour votre entreprise. Profitez-en !

- un modèle de **plan financier**, facile à compléter,
- un **facturier** permettant d'établir devis et factures : **cliquez ici pour y accéder**,
- un **livre de recettes**, **obligatoire pour les auto-entrepreneurs** : **cliquez ici pour y accéder**,
- un **modèle de suivi de trésorerie** : **cliquez ici pour y accéder**.

Créez votre entreprise directement en ligne.

WikiCréa a sélectionné **Legalstart** pour vos formalités de création d'entreprise en ligne, tout simplement parce qu'il s'agit de l'offre la plus complète et la moins chère du marché. **Cliquez ici pour en savoir plus et débiter vos démarches en ligne.**