

PROFESSION LIBÉRALE

Diagnostic de visibilité Google

Ostéopathe à Liévin

Exemple représentatif. L'entreprise citée est fictive. Ce document n'est pas un client réel : il reflète fidèlement les situations que Julien rencontre le plus souvent chez les TPE du bassin minier, pour vous montrer à quoi ressemble le diagnostic gratuit que vous recevrez.

CABINET	Cabinet d'ostéopathie — Liévin (exemple fictif)
ACTIVITÉ	Ostéopathe · adultes, sportifs, nourrissons
ZONE	Liévin, Lens, Avion, Bully-les-Mines
SITE ANALYSÉ	Vitrine moderne de 3 pages + RDV en ligne
DATE	Exemple — juin 2026
RÉALISÉ ET VALIDÉ PAR	Julien Rommelard · LeLab360 · Carvin (62)

Le verdict, en clair

LECTURE HUMAINE DE VOTRE SITUATION

Vous partez avec un atout que beaucoup n'ont pas : un site récent, propre et rapide, et une prise de rendez-vous en ligne qui fonctionne. Le problème n'est pas là. C'est que vous êtes presque invisible sur Google par vos propres moyens. Sur « ostéopathe Liévin », c'est votre fiche sur une plateforme de rendez-vous qui ressort éventuellement, pas votre cabinet ; et votre fiche Google est quasiment vide. Or pour un praticien, cette fiche Google est la vitrine numéro un. Bonne nouvelle : vos deux points faibles (la fiche et la visibilité directe) sont les plus rapides à redresser, et ils ne coûtent rien d'autre que d'être activés.

Bonnes bases

À renforcer

Beaucoup à gagner

Vue d'ensemble des 7 axes

AXE ANALYSÉ	CONSTAT	NIVEAU
1. Visibilité sur Google	Invisible en direct sur « ostéopathe Liévin » ; dépend d'une plateforme	Bloquant

AXE ANALYSÉ	CONSTAT	NIVEAU
2. Performance technique	Site récent, rapide et bien affiché sur téléphone	OK
3. Qualité du contenu et des pages	Présente mais rassure peu : pas de page motifs, tarifs ni déroulé	À améliorer
4. Fiche Google Business Profile	Quasiment vide, sans photos ni avis : le plus gros manque	Bloquant
5. Présence locale dans votre zone	Sur la plateforme de RDV, mais absente des annuaires santé utiles	À améliorer
6. Analyse des concurrents directs	Un confrère occupe la 1re place grâce à une fiche complète et des avis	À améliorer
7. Vos priorités	3 actions concrètes (page suivante)	→

■ Le détail, axe par axe

1. Visibilité sur Google

Bloquant

Ce qu'on a regardé : Sur quelles recherches votre cabinet apparaît directement.

C'est le point le plus pénalisant. Sur « ostéopathe Liévin », votre site n'apparaît pas dans les premiers résultats, et votre fiche Google non plus (car quasi vide). Vous existez surtout via une plateforme de prise de rendez-vous, qui capte le clic à votre place et vous met au même niveau que tous les autres praticiens inscrits — une visibilité payée en dépendance. Sur les recherches précises (« ostéopathe nourrisson Liévin », « ostéo sportif Lens »), où vous avez une vraie expertise, vous êtes totalement absent.

2. Performance technique

OK

Ce qu'on a regardé : Vitesse, affichage mobile, sécurité, prise de rendez-vous.

Rien à signaler, et tant mieux. Votre site est récent, rapide, bien sécurisé et agréable à consulter sur téléphone. La prise de rendez-vous en ligne est claire et fonctionne. Des fondations saines — assez rares pour être soulignées. Conséquence : aucun chantier technique lourd à prévoir, tout l'effort peut porter sur ce qui vous manque vraiment (la visibilité et la fiche Google).

3. Qualité du contenu et des pages

À améliorer

Ce qu'on a regardé : Ce que votre site raconte, et s'il rassure avant la prise de rendez-vous.

Votre site présente bien le cabinet mais reste un peu « carte de visite ». Pour une profession de santé, le visiteur veut être rassuré avant de réserver : pour quels motifs consulter, comment se déroule une séance, combien ça coûte, est-ce adapté à un bébé ou à un sportif. Aujourd'hui le site répond peu à ces questions. Manquent une page motifs de consultation, une page tarifs et déroulé d'une séance, et votre parcours / formation (élément de confiance déterminant en santé).

4. Fiche Google Business Profile

Bloquant

Ce qu'on a regardé : Complétude de la fiche, photos, avis.

Avec la visibilité, votre plus gros manque — et paradoxalement le plus facile à corriger. Votre fiche existe à peine : pas de description, pas de photos, horaires incomplets, et quasiment aucun avis. Pour un praticien, c'est un handicap majeur : sur « ostéopathe Liévin », Google affiche en priorité, sur la carte, les cabinets dont la fiche est complète et avec des avis récents. Un confrère qui a 40 avis et des photos passera systématiquement devant. Ce levier gratuit et puissant n'est pas activé.

5. Présence locale dans votre zone

À améliorer

Ce qu'on a regardé : Cohérence des coordonnées et présence dans les annuaires.

Vos coordonnées de base sont cohérentes, bon point. Vous êtes présent sur votre plateforme de rendez-vous, mais absent de plusieurs annuaires santé et locaux que consultent les patients et qui renforcent votre crédibilité aux yeux de Google. Votre zone réelle (Lens, Avion, Bully-les-Mines en plus de Liévin) n'est mentionnée nulle part clairement : pour un patient de Lens, rien n'indique que vous êtes une option. Une présence cohérente sur quelques annuaires bien choisis suffit.

6. Analyse des concurrents directs

À améliorer

Ce qu'on a regardé : Deux confrères positionnés sur Liévin et ses environs.

Un confrère occupe nettement la première place sur « ostéopathe Liévin », et l'écart ne vient ni de son site ni de ses compétences : il vient de sa fiche Google complète et de ses nombreux avis récents, qui le font apparaître en haut de la carte. Un second se distingue par un site qui explique clairement les motifs de consultation et le déroulé d'une séance. Les deux leviers qu'ils ont activés — la fiche et le contenu de réassurance — sont exactement ceux qui vous manquent. Votre avantage : un site déjà meilleur que la moyenne.

Vos 3 actions prioritaires

1 Activer et compléter votre fiche Google

Revendiquer la fiche, la remplir entièrement (description, photos du cabinet, horaires, services), puis mettre en place une habitude simple pour recueillir des avis. Votre gain le plus rapide et le plus puissant.

Effort faible · impact fort et rapide · à faire soi-même ou avec nous.

2 Ajouter les pages qui rassurent

Créer les pages qui manquent : motifs de consultation, déroulé d'une séance, tarifs, votre parcours. Vous rassurez les patients et vous apparaissez sur des recherches précises.

Effort moyen · impact fort sous 1 à 3 mois · à faire soi-même ou avec nous.

3 Exister par vous-même, pas seulement via la plateforme

Vous appuyer sur votre fiche et votre site pour apparaître en direct sur « ostéopathe + ville », y compris pour les communes voisines où vous recevez.

Effort moyen · impact durable · plutôt avec nous.

Pour aller plus loin, si vous le souhaitez

Ce diagnostic gratuit vous montre **où ça coince et par quoi commencer** : il vous donne le *quoi*, pas le *comment* détaillé. Si vous voulez le plan complet, notre **Audit SEO complet (à partir de 490 €)** reprend chaque axe en profondeur — toutes vos positions et les recherches à conquérir, les correctifs précis, le plan détaillé des pages à créer, l'analyse de 3 à 5 concurrents, et une **feuille de route semaine par semaine**. Et si vous préférez être accompagné dans la durée, d'autres formules existent. On en parle seulement si vous le souhaitez — aucune obligation.

Julien Rommelard

Fondateur de LeLab360 · Agence web et référencement local · Carvin (62)

Restitution de 30 minutes en visio ou en face-à-face à Carvin · Diagnostic livré sous 72 heures ouvrées · Sans carte bancaire, sans engagement.

Demandez votre diagnostic gratuit : lelab360-agency.net/audit-seo-gratuit · 06 79 16 09 82

[Demander mon audit gratuit](#)