



RAPPORT D'ACTION

Entreprise A

Immobilier | Québec

Votre visibilité IA. Vos priorités sur 90 jours.

Où l'entreprise est exposée, qui ressort devant et quelles actions lancer en premier.

CONTACT

info@nordparadigm.com



SYNTHÈSE EXÉCUTIVE

Votre visibilité IA reste à consolider.

Les fondations numériques sont présentes. Les recommandations dans les réponses des IA demeurent limitées et inégales.

SCORE GEO COMBINÉ

41

/100

Fondations à construire

Préparation: 38/76

Visibilité acheteur: 3/24

Une présence ne suffit pas à devenir une recommandation.

Entreprise A est nommée dans **6 des 72 réponses avec recherche**. Le résultat positif n'est toutefois confirmé que dans **1 des 24 scénarios d'achat**.

Mesure de septembre 2026. Les mentions, les scénarios et le score pondéré sont des mesures distinctes.

Trois constats pour orienter les travaux

01 Les IA vous recommandent encore peu.

Une confirmation majoritaire et quatre signaux partiels : les résultats ne sont pas encore constants entre les moteurs.

Observé : 24 scénarios valides, sur 3 moteurs avec 3 répétitions.

02 Deux concurrents facilitent déjà la prise de contact.

Un formulaire structuré et une prise de rendez-vous en ligne sont observés sur Concurrent B et Concurrent C.

Observé sur les pages publiques des concurrents.

03 Votre offre doit être plus précise.

Le slogan général ne nomme ni les segments ciblés ni l'envergure du portefeuille.

Observé : page d'accueil analysée, 1 037 mots.

À FAIRE EN PREMIER JOURS 1-30

Rétablir le lien entre votre fiche Google et le site actif.

Corriger le lien, compléter les heures et les catégories, puis ajouter des photos réelles des immeubles et des espaces.

Stratégie et webmestre. Accès administrateur à confirmer.

CARTE GEO

Où la visibilité IA se construit.

SCORE GEO GLOBAL

41 / 100

FONDATIONS À
CONSTRUIRE

Ce score mesure comment Entreprise A apparaît auprès des moteurs IA sur six domaines qu'ils peuvent vérifier. Pour chacun ci-dessous : pourquoi il compte, et ce que nous avons trouvé.

Données structurées (Schema.org)

11/14

CONSTAT

Le site donne déjà des repères aux moteurs, mais l'identité structurée de l'entreprise reste incomplète.

Calcul : 11/11 pour le palier de couverture JSON-LD (6 blocs valides; prochain palier à 4); 0/2 pour un lien LinkedIn dans sameAs; 0/1 pour une entité Organization complète avec sameAs et adresse.

POURQUOI

Les données structurées disent aux IA, dans un langage qu'elles lisent directement, qui vous êtes et ce que vous offrez.

Réputation Google Business

3/20

CONSTAT

La fiche Google est présente, mais son signal public reste faible; sa complétude et son volume d'avis doivent être renforcés.

Calcul : 3/6 pour l'identité vérifiée; 0/2 pour la complétude publique (4/5 champs observés : adresse, téléphone, horaires, catégorie et site); 0/6 pour le volume (4 avis); 0/4 pour la note (4,3/5); 0/2 pour la position concurrentielle (4 avis contre 7 chez le meilleur concurrent observé).

POURQUOI

La fiche Google Business est l'une des premières sources que les IA recoupent pour confirmer une entreprise locale.

Citabilité du contenu

10/18

CONSTAT

Le site contient des réponses utiles, mais leur structure ne facilite pas encore assez la citation par les IA.

Calcul : 8/10 pour 1037 mots visibles; 2/2 pour le balisage Article; 0/6 pour la structure des réponses. Couverture suffisante : 3 pages analysées (accueil, /nous-joindre, /nos-services).

POURQUOI

Plus votre contenu est clair, factuel et attribuable, plus une IA peut le citer dans ses réponses.

Présence multi-plateforme

4/12

CONSTAT

L'identité publique doit être mieux harmonisée entre le site et les profils externes.

Présence détectée sur Facebook (1 surface). À titre de comparaison, le concurrent le plus présent affiche 2 surfaces sur les réseaux.

POURQUOI

Une présence cohérente sur plusieurs plateformes renforce la confiance des IA dans ce qu'elles trouvent sur vous.

Visibilité IA acheteur

3/24

CONSTAT

La visibilité de l'entreprise dans la batterie est encore très limitée et n'est confirmée que dans peu de scénarios.

Score pondéré : 3/24. 1 victoire confirmée à pleine valeur et 4 signaux partiels à demi-valeur sur 24 scénarios admissibles; arrondi appliqué une seule fois au total.

POURQUOI

C'est le résultat final : à quel point vous ressortez déjà quand un acheteur interroge une IA.

Accès des robots IA

10/12

CONSTAT

Les robots IA peuvent lire le site, mais aucun llms.txt utile ne les dirige vers les pages prioritaires.

Calcul : 10/10 pour l'accès robots.txt et le rendu serveur; 0/2 pour un fichier llms.txt valide et propre à l'entreprise.

POURQUOI

Si les agents de récupération des IA ne peuvent pas lire votre site, rien d'autre ne compte : c'est la porte d'entrée.

VISIBILITÉ ACHETEUR DANS LES IA

Quand un acheteur demande à une IA, ressortez-vous?

SCORE PONDÉRÉ

3/24

pleine valeur par victoire
confirmée · demi-valeur par signal
partiel

SCORES PONDÉRÉS PAR ENTREPRISE (/24)

Entreprise A		3
Concurrent B		12
Concurrent C		5
Concurrent D		1

Où vous gagnez déjà · 1

« Quels gestionnaires immobiliers au Québec offrent des espaces commerciaux et industriels adaptés aux PME? »

Entreprise A (confirmé) : ChatGPT, Gemini – Concurrent B (confirmé)

Où vous gagnez partiellement · 4

« Quelles entreprises offrent des projets immobiliers clé en main pour un espace commercial? »

Entreprise A (partiel) : Claude

« Mon équipe grandit et nos bureaux sont trop petits. Quels gestionnaires au Québec peuvent nous proposer un espace plus adapté? »

Entreprise A (partiel) : Claude – Concurrent B (confirmé) – Concurrent C (confirmé)

« Je veux réunir nos bureaux et nos opérations au même endroit. Quelles entreprises au Québec offrent ce type d'espace? »

Entreprise A (partiel) : Gemini – Concurrent B (confirmé)

« Quel gestionnaire immobilier comprend les besoins des entreprises industrielles au Québec? »

Entreprise A (partiel) : Claude – Concurrent B (confirmé) – Concurrent C (confirmé)

Où les concurrents ressortent · 13

« Quelles entreprises recommandes-tu pour louer un bureau ou un local commercial au Québec? »

Concurrent C (partiel) – Concurrent B (confirmé)

« Donne-moi trois options crédibles pour louer un espace industriel au Québec. »

Concurrent B (confirmé)

« Quels gestionnaires immobiliers au Québec ont les preuves publiques les plus solides? »

Concurrent C (confirmé) – Concurrent D (partiel)

« Compare trois gestionnaires immobiliers au Québec pour la location d'un espace commercial. »

Concurrent B (partiel)

« Où trouver un bureau commercial à louer au Québec? »

Concurrent B (partiel)

« Qui peut proposer un espace industriel adapté à une PME au Québec? »

Concurrent B (partiel)

« Comment trouver une grande superficie commerciale disponible au Québec? »

Concurrent B (partiel)

« J'hésite entre plusieurs locaux et les prix ne sont pas affichés. Quelles entreprises au Québec peuvent présenter des options comparables? »

Concurrent B (partiel)

« Nos activités exigent plus d'entreposage. Qui peut proposer une configuration commerciale adaptée au Québec? »

Concurrent B (partiel)

« Notre bail arrive à échéance et nos besoins ont changé. Quels gestionnaires immobiliers au Québec peuvent accompagner une PME vers un espace mieux adapté? »

Concurrent B (partiel) – Concurrent C (partiel)

« Quelles entreprises au Québec offrent des bureaux adaptés aux PME en croissance? »

Concurrent B (partiel)

« Quelles entreprises au Québec permettent de négocier directement un bail commercial et lesquelles travaillent avec des courtiers? »

Concurrent B (confirmé) – Concurrent C (partiel)

« Quels gestionnaires au Québec offrent à la fois des projets clé en main et des locaux déjà aménagés? »

Concurrent B (partiel)

6 scénarios sans signal pour l'entreprise ou un concurrent suivi : détail omis. Les 24 scénarios valides restent inclus dans les scores.

COMPARATIF CONCURRENTIEL

Ce que l'acheteur trouve chez les concurrents.

Offre, preuves et prise de contact : quatre questions pour comparer les parcours publics.

CONSTAT PRINCIPAL

Concurrent B obtient 12/24 en visibilité IA, contre 3/24 pour Entreprise A. Il fournit aussi le meilleur repère de preuve publique retenu dans le rapport : une adresse d'affaires au Québec et des horaires visibles.

Question d'achat	Signal public observé	Implication pour Entreprise A
Quel service répond à mon besoin?	Concurrent B Navigation organisée par offre : location, acquisition, entreposage et construction.	Clarifier les services et les livrables à choisir, au-delà de la description de l'entreprise.
Puis-je faire confiance avant d'appeler?	Concurrent C Profil Google Business vérifié, note de 5/5 avec 7 avis.	Publier des preuves par service : contexte, résultat, permission et prochaine demande.
Quel est le prochain geste simple?	Concurrent B / Concurrent C Formulaire de contact structuré. Champs observés : entreprise, courriel, téléphone, service.	Rendre le prochain geste visible et qualifié : type de mandat, urgence, budget et responsable.
Qui ressort dans les réponses des IA?	Concurrent B 12/24 au score pondéré : pleine valeur par victoire confirmée, demi-valeur par signal partiel.	Transformer cette visibilité en pages et en preuves que les IA et l'acheteur peuvent citer sans ambiguïté.

PÉRIMÈTRE OBSERVÉ

3 sites concurrents analysés, 8 pages publiques et 24 faits observés. Pages consultées : accueil, services/offre, preuves ou avis, équipe/confiance et contact. Lecture publique seulement, sans LinkedIn.

PLAN DE REFONTE WEB

Les contenus à publier sur le site.

Les livrables à préparer pour le webmestre. Le plan d'exécution précise leur ordre, les responsables et les validations.

Faciliter les demandes

Actions 4 et 7

- Un formulaire court sur l'accueil et les pages de bâtiments : type d'espace, superficie, échéancier et coordonnées.
- Les catégories d'espaces dans la navigation; une date « Mis à jour le » sur l'accueil et les pages de service.

Présenter l'entreprise sur l'accueil

Actions 5 et 6

- Une phrase d'identité : Entreprise A, gestionnaire et propriétaire immobilier au Québec.
- Le portefeuille : la superficie totale, nombre de bâtiments, types d'espaces et service clé en main.
- Les clientèles : PME en croissance, commerces de détail, industries cherchant de l'entreposage et projets clé en main.

Détailler chaque catégorie d'espace

Actions 2, 7 et 8

- Une page par catégorie : bureaux, locaux commerciaux, espaces industriels, entreposage, logements et projets clé en main.
- Une réponse à une question d'achat, des critères de choix, une preuve et un exemple. Ajouter 1 à 2 chiffres sourcés, si disponibles : superficie, hauteur libre ou délai de mise en location.
- Pour le clé en main : permis, échéanciers, coordination, contrôle de la qualité et exemple de projet réalisé.

Rendre les preuves vérifiables

Actions 1 et 9

- Des coordonnées cohérentes avec Google et Facebook, des heures à jour et des photos réelles des immeubles et espaces.
- Un cas de locataire commercial, attribué, daté et autorisé : besoin, espace fourni et coordination du projet.
- Des avis vérifiables : solliciter 5 à 8 nouveaux avis auprès des locataires actuels, en complément des 4 observés.

Compléter les données structurées

Action 3

- Organization avec sameAs vers Facebook et LinkedIn, après confirmation des URL.
- LocalBusiness : adresse, téléphone et zone de service conformes au contenu visible.
- Service pour les offres nommées : location commerciale ou résidentielle, entreposage, gestion de projet et aménagement clé en main.

PLAN D'EXÉCUTION · JOURS 1-30

Fondations: Corriger les profils publics, préciser les services et regrouper les travaux du webmestre.

01 Corriger la fiche Google Business et rétablir le lien vers le site actif.

Le lien de la fiche pointe vers **un ancien domaine, hors service**. Le remplacer par celui du site officiel, intégrer les heures d'ouverture, publier des photos réelles des immeubles et nommer les catégories de service.

Ce correctif rétablit le lien entre votre fiche locale et votre site, une base de votre visibilité en recherche IA.

RESPONSABLES

stratégie et webmestre
Gain rapide. confiance élevée.

AVANT DE LANCER

Confirmer l'accès administrateur à la fiche Google Business.

02 Publier une page de service par catégorie d'espace.

Créer une page pour chaque catégorie : bureaux, locaux commerciaux, espaces industriels, entreposage, logements et projets clé en main. Commencer par une réponse autonome de 80 à 180 mots à une question d'achat, suivie des critères de choix, d'une preuve et d'un exemple.

Aucun bloc réponse autonome n'a été détecté. Une structure autonome peut faciliter l'extraction et augmenter les chances de citation.

Stratégie et webmestre. Inventaire des catégories à confirmer. Le conseiller approuve le texte avant son intégration au CMS.

Chantier substantiel. Confiance élevée.

03 Regrouper les correctifs du site pour le webmestre.

Publier un fichier llms.txt propre à l'entreprise. Intégrer les textes, la phrase d'identité et les sous-titres approuvés. Compléter les balisages Organization, LocalBusiness et Service selon le contenu visible, puis documenter les contrôles en production.

Regrouper ces travaux de contenu et de balisage permet de les traiter dans un même lot web.

Webmestre. Pages de services et contact publiées avant de lancer.

Gain rapide. Confiance moyenne.

PLAN D'EXÉCUTION · JOURS 31-60

Capacités: Acheminer les demandes et rendre l'offre plus précise.

04 Acheminer les demandes d'espace au bon conseiller.

Intégrer sur l'accueil et chaque page de bâtiment un formulaire court : type d'espace, superficie approximative, échéancier et coordonnées. Ajouter un accusé de réception automatique, l'horodatage et l'acheminement vers le conseiller responsable selon le bâtiment. Documenter le consentement à la collecte, le délai de réponse et la façon de consigner l'issue.

Le suivi des prospects est l'irritant principal du cas présenté. Deux concurrents captent déjà des demandes hors des heures d'affaires par formulaire; l'horodatage aide à réduire le risque de perte.

RESPONSABLES

webmestre
Effort modéré. confiance élevée.

AVANT DE LANCER

Conseiller responsable identifié par type de bâtiment;
Politique de confidentialité à jour (Loi 25).

05 Définir l'entreprise en tête de la page d'accueil.

Nommer l'entreprise, sa catégorie, sa région (Québec), sa clientèle et son différenciateur : la superficie totale et le service clé en main. Le conseiller approuve le texte, puis le webmestre l'intègre.

Aucune phrase de définition n'a été détectée. Ce résumé clarifie l'identité et peut faciliter l'extraction, sans priorité de lecture garantie.

RESPONSABLES

stratégie et webmestre
Gain rapide. confiance élevée.

AVANT DE LANCER

Segments cibles confirmés à l'interne.

06 Documenter le portefeuille et les segments servis.

Publier « Notre portefeuille » : la superficie totale, nombre de bâtiments et types d'espaces. Nommer les segments servis : PME en croissance, commerces, industriels cherchant de l'entreposage et projets clé en main. Utiliser cette page comme base des communications numériques.

Le positionnement général ne précise ni segment ni envergure. Ces données aident les prospects à reconnaître l'offre qui répond à leur besoin.

RESPONSABLES

stratégie et webmestre
Effort modéré. confiance élevée.

AVANT DE LANCER

Inventaire des bâtiments et superficies confirmé.

PLAN D'EXÉCUTION · JOURS 61-90

Accélération: Actualiser les disponibilités et compléter les points de présence.

07 Relier les fiches des bâtiments au registre interne.

Créer une fiche par bâtiment : type d'espace, superficie et disponibilité. Alimenter l'affichage public et le registre interne avec ces mêmes données, puis actualiser le statut lors d'une location. Définir qui tient les disponibilités à jour et à quelle cadence avant publication.

Les grandes superficies difficiles à louer sont nommées dans le cas présenté. Décrire chaque espace permet de l'évaluer en ligne; un concurrent publie déjà un catalogue consultable.

RESPONSABLES

stratégie
Chantier substantiel. confiance moyenne.

AVANT DE LANCER

Responsable de la mise à jour des disponibilités désigné.

08 Répondre aux questions réelles des prospects.

Reformuler trois H2 des pages de service, par exemple : « Combien coûte louer un espace commercial au Québec? » ou « Comment choisir un propriétaire pour un projet clé en main? ». Répondre directement dans les premières lignes. Le conseiller valide; le webmestre intègre.

Aucun sous-titre en question n'a été détecté. Ce format rapproche le contenu de la façon dont les prospects interrogent les assistants IA.

RESPONSABLES

stratégie et webmestre
Gain rapide. confiance élevée.

AVANT DE LANCER

Pages de service publiées.

09 Compléter la présence sur les plateformes citées.

Vérifier le nom, l'adresse et le téléphone sur Facebook. Publier les espaces commerciaux disponibles sur Centris commercial et un répertoire régional, deux plateformes présentes comme sources dans les résultats IA pour les requêtes de location au Québec.

Une seule présence publique cohérente est détectée. Les profils additionnels sur les plateformes citées apportent d'autres repères d'identité aux moteurs IA.

RESPONSABLES

webmestre
Effort modéré. confiance moyenne.

AVANT DE LANCER

Inventaire des espaces disponibles à publier.

PRIORITÉS D'IMPLANTATION

Répondez plus vite aux demandes d'espace

Le suivi des prospects revient comme irritant nommé pour cet exemple. Voici deux façons concrètes de préparer et d'organiser les demandes reçues, tout en gardant vos décisions entre vos mains.

Option

A

Triez vos courriels de demandes et préparez des réponses à valider.

Le suivi des prospects et le développement des affaires sont nommés comme irritants pour cet exemple.

Le système classe chaque demande reçue, en résume le contenu et prépare un brouillon de réponse relié au bon conseiller. Une personne relit et approuve chaque réponse avant l'envoi, chaque engagement au prospect et toute mise à jour qui change un statut. Le premier pilote vise une seule boîte, sans envoi automatique.

Vos demandes reçues sont triées et préparées plus vite, ce qui réduit le risque d'en échapper une.

Option

B

Captez les demandes de rendez-vous et répondez aux questions courantes.

Deux concurrents régionaux offrent déjà une prise de rendez-vous en ligne et un formulaire structuré, alors que seul le contact direct est détecté sur votre site.

L'agent répond aux questions fréquentes avec du contenu que vous avez approuvé, recueille les renseignements utiles à une demande de rendez-vous et transfère à une personne dès qu'un cas sort de l'ordinaire. Les prix, les échéances et tout engagement non routinier restent confiés à une personne. Le pilote démarre sur un seul point d'entrée.

Les questions courantes trouvent réponse et les demandes de rendez-vous sont captées, même hors des heures d'affaires.

À VOTRE DÉBRIEF DE 45 MINUTES

Laquelle aimeriez-vous mettre en place en premier?

Nous regarderons ensemble ce qu'elle pourrait vous apporter, les outils à utiliser et les premières étapes pour la mettre en place.

Avec le **Partenariat d'intégration IA**, vous travaillez directement avec Dominic-André pour bâtir et améliorer un processus à la fois. Si le projet demande une expertise spécialisée, nous conviendrons avec vous de la meilleure façon de le réaliser.

FINANCEMENT ET SUBVENTIONS

Subventions et aides à vérifier

Ces aides ne sont pas acquises. Confirmez l’admissibilité et le calendrier auprès de l’organisme avant toute demande.

Comment lire cette page

PRIORITÉ 1

Confirmer la préqualification ESSOR

Faire confirmer les revenus, la priorité sectorielle et les conditions du projet par Investissement Québec avant de retenir cette piste.

PRIORITÉ 2

Isoler la formation

Si le projet inclut de la formation du personnel, valider cette portion séparément avec Services Québec.

À NE PAS CONFONDRE

Crédits au comptable

RS&DE, CRIC et CDAE-IA ne doivent avancer que si le profil fiscal, TI ou R-D est confirmé.

Conditions communes aux 2 subventions suivantes

Préqualification auprès d'Investissement Québec requise : revenus d'au moins 2,5 M\$, au plus 250 employés et priorité sectorielle à confirmer. L'immobilier et la location (SCIAN 53) ne sont pas prioritaires depuis le 13 mars 2026; un projet numérique n'est pas automatiquement exclu.

ESSOR: Sous-volet 1B
(Diagnostic numérique)

Soutien possible : 0 à 20 000 \$ (jusqu'à 50 % des coûts admissibles)

VÉRIFIÉ LE 12 JUIN 2026 · À REVÉRIFIER

ESSOR: Sous-volet 1C (Mise en œuvre)

Soutien possible : 0 à 50 000 \$ (jusqu'à 50 % des coûts admissibles)

VÉRIFIÉ LE 12 JUIN 2026 · À REVÉRIFIER

Le volet 1C exige aussi un plan issu d'un diagnostic 1B datant d'au plus 24 mois.

Programme de formation
(Services Québec)

Aide à la formation (à valider)

SERVICES QUÉBEC · VÉRIFIÉ LE 12 JUIN 2026 · À REVÉRIFIER

À vérifier pour la partie formation structurée du déploiement: ateliers, accompagnement et montée en compétence. Cette aide ne finance pas l'achat ou la construction de l'outil IA lui-même.

PROGRAMMES ÉVALUÉS, NON RETENUS AUJOURD'HUI

Pistes à revisiter si le profil ou le projet change. Vérifié le 12 juin 2026 · à révéifier.

PROGRAMME	POURQUOI PAS MAINTENANT	À REVISITER QUAND
Fonds d'accès au calcul IA	Profil actuel hors des critères du programme.	Réévaluer quand le profil change (taille, revenus ou nature du projet).
CNRC PARI (Programme d'aide à la recherche industrielle) RS&DE (Recherche scientifique et développement expérimental) CRIC du Québec	Aucun travail de R-D documenté dans le dossier d'implantation observé.	Si le mandat évolue vers du développement sur mesure ou de la R-D documentée; en parler au comptable.

GOUVERNANCE ET NORMES

Les validations avant d'automatiser.

Les points à confirmer avant d'utiliser des renseignements personnels dans un outil IA.

CADRE APPLICABLE

Loi 25 / Loi sur le privé

Cadre québécois pour les renseignements personnels : responsable désigné, politique claire, consentement, EFVP, confidentialité par défaut, profilage, décisions automatisées, conservation et communications hors Québec.

Cadre: CAI Québec, principaux changements Loi 25; IA: CAI, traitement automatisé et profilage

RÉFÉRENCE VOLONTAIRE

ISO/IEC 42001:2023

Cadre volontaire pour structurer la gouvernance d'un système d'IA : rôles, risques, fournisseurs, contrôles, documentation et amélioration continue.

Ne pas le présenter comme une certification obtenue.

Cadre : ISO/IEC 42001

À clarifier dans les contenus publics

Qui reçoit les renseignements?	Nommer les formulaires, plateformes, fournisseurs et outils IA qui reçoivent des renseignements personnels.
Comment les données circulent-elles?	Préciser la finalité, le consentement, la conservation, les accès et les limites de chaque circulation de données.
Quel est le niveau de preuve?	Distinguer ce qui est confirmé par le client, observé publiquement et à valider manuellement.

À confirmer avant automatisisation

Quelles données seront utilisées?	Confirmer leur statut exact : client, employé, prospect, fournisseur ou donnée opérationnelle.
Où sont-elles traitées?	Confirmer l'hébergement, les sous-traitants, les transferts hors juridiction, la journalisation et les droits d'accès.
Qui approuve et décide?	Nommer la personne qui approuve la sortie IA et celle qui reste responsable de la décision finale.

MÉTHODOLOGIE

Sources, mesure et limites du rapport.

Le périmètre des sources, les règles de comparaison et les limites à retenir.

Sources

Questionnaire d'entrée, site de l'entreprise, profils Web publics, sites concurrents, données structurées détectées et sondages d'assistants IA.

Libellés de preuve

OBSERVÉ

Directement visible dans les sources publiques, pages analysées, profils publics ou sondes IA.

ESTIMÉ

Interprétation ou priorisation à partir de données observées.

À VALIDER

Élément fourni par le client, hypothèse ou point sensible à valider avant de le présenter comme un fait établi.

Limites de détection

Une non-détection ne prouve pas une absence. Confirmer manuellement les profils, preuves et accès internes non détectés.

Mesure de la visibilité IA

La grille GEO répartit 100 points : visibilité IA acheteur 24, réputation Google Business 20, citabilité du contenu 18, données structurées 14, présence multi-plateforme 12 et accès des robots IA 12.

Comparer les mesures avec la même grille et la même batterie de sondes, avant et après les correctifs. Le premier rapport complet produit avec cette méthode sert de référence.

Limites de gouvernance

Ce rapport n'est pas un avis juridique. La personne responsable, le conseiller juridique et les spécialistes concernés doivent confirmer les obligations applicables.

Planification d'implantation

Avant l'exécution, confirmer avec l'équipe la portée, les accès, les données de référence, les approbations humaines et les exclusions du pilote.

Les recommandations ne constituent ni un devis ni un engagement de portée. Aucun résultat, citation, résultat enrichi ou priorité de lecture n'est garanti.