

# LA VOISINE



RÉDIGE UNE PAGE À PROPOS MÉMORABLE



# ENCHANTÉE, MOI C'EST MARIE-PIER LEMAIRE! 🙌

Je me passionne pour la création de contenus qui humanisent les entreprises et qui racontent l'histoire unique de chaque entrepreneur. 💻🌟

Depuis ma campagne, je guide les entrepreneurs à créer des liens sincères avec leur public grâce au storytelling et au branding personnel.

Depuis 2020, j'ai le plaisir de concocter du contenu engageant et de mettre un peu de chaleur dans les communautés de plein d'entrepreneurs sur les réseaux sociaux. J'ai aussi formé des centaines d'autres à faire de même, tout en s'amusant!

C'est un vrai bonheur pour moi de t'offrir cette gratuité pour t'aider à rédiger ta page "À propos" de manière à créer une véritable connexion avec tes visiteurs.





## PLUS DE LA MOITIÉ DES GENS QUI NAVIGUENT SUR UN SITE WEB (52 %) VONT JETER UN OEIL À LA PAGE À PROPOS. 👁️

Ce n'est pas étonnant, on aime bien savoir à qui on a affaire, non?

Imagine que tu es en train de chercher un produit en ligne et tu tombes sur 2 boutiques différentes. Elles proposent toutes les deux exactement ce que tu cherches, au même prix, mais voici ce qui les distingue :

La première a une page "À propos" pleine de vie et personnelle. Elle dévoile l'histoire de son créateur, un passionné qui a lancé cette boutique pour répondre à un besoin qu'il avait lui-même. C'est son projet de cœur, construit autour de valeurs fortes comme le soutien au commerce local, l'engagement éthique et la sélection de produits bio. Tu sens une vraie connexion avec cette histoire, avec cette passion.

La seconde boutique, en revanche, est plus impersonnelle. Sa page "À propos" est très brève. Tu n'obtiens aucun aperçu des personnes derrière le site ou de leurs convictions. Ça ressemble un peu à un de ces textes tout prêts, tu sais, le genre que n'importe quelle entreprise pourrait juste glisser sur son site sans que ça ne marque vraiment les esprits.





Un peu comme si c'était fait pour aller partout, sans vraiment se démarquer ou attirer l'attention. Elle vend le même produit, mais sans cette touche personnelle. Face à ce choix, vers quelle boutique ton intuition te guiderait-elle? Il y a de bonnes chances que tu sois attiré par la première, séduit par son histoire et ses valeurs.

Cette situation, bien qu'inventée, souligne quelque chose d'important sur nos habitudes en tant que consommateurs en ligne (ou en personne) : on aime connaître l'histoire derrière ce qu'on achète. On veut savoir qui sont ces entrepreneurs, quelle est leur vision, et quelles sont leurs valeurs.

Et tu sais quoi? Ce qu'on adore par-dessus tout, c'est de pouvoir partager cette histoire avec nos proches, leur raconter pourquoi cet objet est si spécial, en quoi il se démarque. C'est comme si en achetant, on acquérait aussi une petite part de cette histoire à transmettre.

Et où trouve-t-on toutes ces infos? Sur la fameuse page "À propos"! Peu importe comment elle est intitulée (la mienne porte simplement mon prénom : Marie-Pier) - "Notre histoire", "Qui sommes-nous", "Nos valeurs" - elle joue un rôle clé dans notre décision d'achat.

Même si tu n'as pas de boutique en ligne, que tu vends uniquement en magasin, ou que ton objectif est juste de créer une communauté chaude sur les réseaux sociaux, c'est en racontant ton histoire avec ta petite touche personnelle que tu vas vraiment créer cette connexion spéciale avec les gens.



# ALORS, COMMENT ÉCRIRE UNE PAGE "À PROPOS" CAPTIVANTE ET AUTHENTIQUE? JE TE DONNE MES ASTUCES POUR Y ARRIVER. 📝

## 1-RACONTE TON AVENTURE

Imagine que tu écris un livre captivant sur ton entreprise. Qui sont les vedettes de ton histoire? Les fondateurs, bien sûr. Et l'endroit où tout a commencé, c'est le décor parfait.

L'étincelle initiale : Qu'est-ce qui t'a poussé à te lancer? Peut-être une idée lumineuse un soir d'été, ou un besoin que personne ne comblait. Raconte ce moment "Eureka!" qui a tout changé.

Les hauts et les bas : Comment tu as fait face à ton premier gros défi? Ou peut-être cette fois où tout semblait perdu, mais tu as trouvé une solution ingénieuse.

Tes victoires : C'est l'heure de briller. Quels sont tes plus grands succès? Peut-être un projet qui a cartonné ou cette fois où un client t'a remercié pour avoir changé sa vie.

Le futur : Et maintenant, quel est ton rêve? Où vois-tu ton entreprise dans quelques années? Partage ta vision, ça inspire!



## 2-PROVOQUE DES ÉMOTIONS

Quand quelqu'un décide d'acheter quelque chose ou de s'inscrire à un coaching, c'est souvent une histoire de feeling. Les gens, ils vont te voir arriver de loin avec des promos du genre " Découvre mon cours de cuisine : il va révolutionner ta façon de cuisiner" ou "Mon coaching, c'est le meilleur au monde". Ça ne marche pas comme ça. Ce qui compte vraiment, c'est de créer une émotion, de leur montrer que tu comprends leurs problèmes parce que tu les as vécus.

C'est là que le storytelling entre en jeu, surtout sur ta page "À propos". Raconte ton parcours, les moments plus difficiles que tu as traversé et ce qu'ils t'ont appris. Les gens vont se retrouver dans ton histoire, parce qu'ils vont sentir que tu sais de quoi tu parles. C'est ça le truc, toucher les gens avec tes expériences, tes émotions. C'est comme ça que tu crées un vrai lien.

Garde à l'esprit que la plupart de nos décisions sont basées sur des émotions et non sur la raison.

### 3-PARTAGE TES VALEURS



C'est le moment idéal pour dévoiler ce qui anime vraiment ton entreprise. Qu'est-ce qui te pousse à te lever chaque matin? L'innovation technologique? La création de produits artisanaux de qualité? Peut-être un engagement fort pour l'éducation ou la culture? Maintenant, c'est l'heure de partager tout ça avec le monde entier.

Ici, on ne cherche pas juste une énumération de tes valeurs. Ce qu'on veut, c'est les sentir vivre à travers ton histoire. Disons que tu es du genre persévérant. Alors, raconte-nous comment tu as travaillé d'arrache-pied, tous les soirs après le boulot dans ton garage, ou comment tu as essuyé des refus pour 10 prêts avant d'en décrocher un. Tu vois le truc? Il ne suffit pas de dire, il faut montrer!

Quand tu partages tes valeurs, ça crée un lien de confiance avec tes clients, ça attire les prospects et ça leur donne envie de choisir ton entreprise plutôt qu'une autre.

Laisse tomber les phrases toutes faites. Écris quelque chose qui reflète vraiment tes valeurs, ce qui te passionne.

Et rappelle-toi, montrer tes valeurs, ça passe aussi par la manière dont tu présentes ta page : le style d'écriture, les photos que tu choisis... Tout ça en dit long sur toi.

### 4-ADAPTE TA FAÇON D'ÉCRIRE



Le ton que tu utilises, c'est un peu comme la musique d'ambiance de ta page "À propos".

Être pro, ça ne veut pas dire être ennuyeux. Tu peux totalement être cool et même un peu drôle dans ta façon d'écrire.

Pas besoin de sortir des mots compliqués ou de faire des phrases qui tournent en rond. Si tu écris de manière trop chargée ou trop complexe, ça risque de ne pas coller.

C'est le moment de laisser de côté ce style un peu scolaire qu'on nous a appris pour les dissertations. Ici, on se lâche un peu, on fait ça à notre façon!

D'abord, pense à utiliser "je" ou "nous". Les gens qui visitent ton site, ils veulent sentir qu'il y a de vraies personnes derrière.

Écris comme si tu t'adressais à une personne, pas à un groupe. Ton lecteur, il est là, tout seul, en train de te lire. Plutôt que de dire "Nous offrons à nos clients", essaie "On t'offre ça". C'est plus perso, hein?!

## 5-CRÉE UN UNIVERS UNIQUE



La façon dont tu utilises les mots, ça peut vraiment embarquer les gens dans ton monde. Par exemple, si tu as un site de vente en ligne de jouets pour enfants, tu pourrais écrire ta page "À propos" en mode conte de fées. Utilise des phrases comme "Partir à l'aventure", "Découvrir des trésors cachés", ou "vaincre le dragon".

Si tu gères un site de vente de matériel de randonnée. ta page "À propos" pourrait s'inspirer de l'univers de l'exploration et de l'aventure. Tu pourrais utiliser des expressions comme "conquérir les sommets", ou "traverser des territoires inexplorés". L'idée c'est de faire voyager le lecteur, lui donner l'impression d'être déjà en pleine nature, sac au dos, prêt à partir à l'aventure grâce à ton équipement.

L'univers, ça ne se limite pas juste aux mots que tu choisis. Ça passe aussi par le design de ta page. Par exemple, sur la mienne, tu trouveras des lignes pointillées qui tracent un parcours à suivre à pied, un peu comme si tu te baladais sur le trottoir d'un village. C'est une manière sympa et un peu ludique de guider les visiteurs à travers mon site, comme s'ils découvraient les rues et les coins secrets de mon petit monde. 🏠🚶

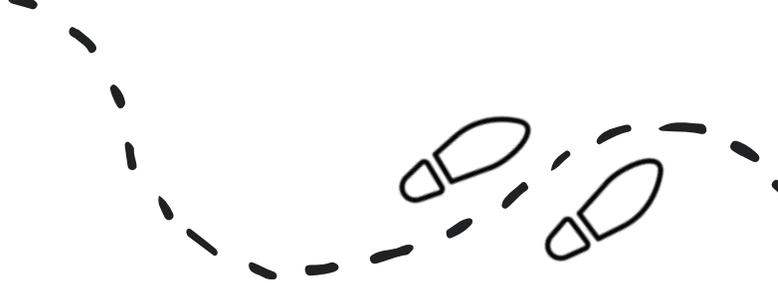
En créant ce type d'univers, on stimule l'imaginaire des visiteurs, les transportant dans une aventure mémorable.

## 6-MONTRE TOI LA FACE!



C'est le moment de donner un peu de vie à ta page de présentation! Pense à ça comme à construire un pont entre toi et tes clients. Pour rendre tout ça plus humain, plus proche, c'est important de te mettre en avant. Oui, montrer ton visage, c'est un peu la clé ici. Les humaines répondent positivement aux visages. C'est rassurant, ça crée une connexion. Alors, n'hésite pas à mettre un peu de toi sur ta page!

- 👉 Par [ici](#) pour zieuter la section *À propos* de mon site Web et celle de [Marie-Ève Drolet](#) qui intègre très bien tous ces éléments.



**Adresse courriel**

[mplemaire@lavoisine.pro](mailto:mplemaire@lavoisine.pro)

**Site web**

[www.lavoisine.pro](http://www.lavoisine.pro)

