

Le Cabinet ACDL Expertise vous informe :

## Devenir un pro de la croissance avec le growth hacking



**Venue du monde des start-up, le growth hacking est une méthode pour doper la croissance de son entreprise. Mais les jeunes entreprises ne sont pas les seules à pouvoir bénéficier de ces techniques. Les PME peuvent également les expérimenter. Explications.**

Et s'il existait une recette pour transformer une start-up en une entreprise réalisant un chiffre d'affaires de 1,1 milliard de dollars ? C'est ce que défend Sean Ellis, l'inventeur du growth hacking, qui a notamment contribué au développement de Dropbox, l'entreprise américaine spécialisée dans le stockage et le partage de fichiers. Le growth hacking, littéralement le piratage de croissance, a donc pour objectif d'aider les start-up à se développer très rapidement.

« Dans growth hacking, il y a growth, c'est-à-dire donner à l'entreprise les moyens de structurer sa croissance sur le long terme. Pour cela, elle va modéliser son cycle de vente via la méthodologie du tunnel AARRR (acquérir, activer, rétention, recommandation, revenus). Une étape qui permet de déterminer les faiblesses de l'entreprise : les ventes ne sont pas assez nombreuses ? Trop peu de prospects deviennent finalement des clients ? etc. » explique Frédéric Canevet, product manager et coauteur de *Le Growth Hacking. 8 semaines pour doubler le nombre de vos prospects* (Dunod 2017).

### Growth hacking : un principe d'efficacité maximale

Après cette première phase de diagnostic, il faut lister toutes les idées permettant d'apporter des solutions. « Le chef d'entreprise peut ensuite les noter de 1 à 10 en fonction de plusieurs critères : leur impact, leur coût, l'envie et la facilité à les mettre en place. Il faut également choisir un « quick win », une mesure que l'on va appliquer à court terme. Dans une PME, le temps et l'argent sont comptés, il faut choisir la bonne méthode. Le growth hacking, c'est l'efficacité maximale avec un minimum de ressources », détaille Frédéric Canevet.

### Growth hacking : pirater le système

Et le hacking dans tout ça ? « *La partie hacking est la plus sulfureuse. Beaucoup d'entreprises sont connues pour avoir piraté un système. Elles ont utilisées des méthodes non conventionnelles et ont cassé les codes parfois en étant à la limite de la légalité pour aller chercher de la croissance. Le growth hacking, c'est une mentalité, c'est oser prendre des risques* », décrit l'auteur du blog Conseil Marketing.

Un des exemples les plus célèbres : la plateforme Airbnb. A ses débuts, elle envoyait des messages automatiques à tous les utilisateurs de Craigslist (l'équivalent du Bon Coin aux Etats-Unis) qui postaient une annonce pour louer leur logement. En détournant l'audience de Craigslist, Airbnb a ainsi pu prendre son envol.

### Miser sur les nouveaux outils

Le but du growth hacker : automatiser des tâches ou les sous-traiter pour monter en puissance. Les outils numériques sont un véritable atout pour cela. « *Tous les jours, j'utilise LinkedIn Helper qui permet d'aller ajouter de manière ciblée des gens sur LinkedIn et de leur envoyer un message personnalisé. Dropcontact. io est également intéressant. Vous étiez présent sur un salon, vous avez noté des noms d'interlocuteurs mais vous n'avez pas forcément leurs coordonnées. Grâce à ce site vous pouvez les retrouver. Certains outils permettent également d'envoyer des messages vocaux personnalisés à vos 5000 prospects, ce que n'aura pas forcément le temps de faire votre commercial* », indique Frédéric Canevet.

Mais l'étape essentielle reste celle du diagnostic. « *Dans beaucoup d'entreprise on reste dans l'idée, dans l'impression, le growth hacking permet de rationaliser en faisant un [mini business plan](#) des mesures et en analysant le retour sur investissement* », souligne l'expert en marketing.

La clé de l'efficacité ? Une remise en cause régulière, par exemple tous les six mois, des process de l'entreprise.

Par Coralie Baumard, Accroche-press' pour France Défi  
lundi 13 août 2018 08h50

**Les collaborateurs du cabinet se tiennent à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.**

Votre expert-comptable : Guillaume GAHIDE 03.27.62.18.11 / ggahide@acdl.fr