



© 123RF

MARKETING

LA GROWTH COM

LA CROISSANCE À LA PORTÉE DE TOUTES LES ENTREPRISES

Un trio dynamique de trentenaires s'approprie le paysage entrepreneurial en proposant des solutions innovantes pour les TPE et PME. Grâce à son expertise en *growth hacking**, gestion d'entreprise et marketing, la Growth Com transforme les défis de la fracture numérique en opportunités de croissance pour les entreprises. Entretien.

Qui est qui ?

Julie Sabouret : Experte avec 10 ans d'expérience en assistance de direction et de management, cette professionnelle engagée offre des services en gestion administrative, optimisation de processus et formation en intelligence artificielle et autres outils numériques.

Jean-Christophe Pélerin : Professionnel du marketing avec 15 ans d'expérience, il est spécialisé en *growth hacking* et marque employeur. « JCP » présente également un parcours varié en communication et en tant que chasseur de têtes tech.

Thomas Mertz : Consultant et formateur en communication digitale, le créateur du podcast *La Clenche* met à profit ses compétences qui couvrent la création de contenus web (écrit, audio, vidéo) pour aider les entreprises et les marques à se démarquer et à développer leurs activités.

Pouvez-vous présenter La Growth Com ?

Julie Sabouret : Avec nos connaissances réunies, nous nous sommes dit qu'il serait opportun de mettre en place des formations, car nous savons répondre à beaucoup de besoins des TPE et PME. Les bons outils et les bonnes méthodologies manquent encore cruellement pour elles. Grâce à notre bonne étoile, il y a un peu moins d'un an, nous avons entendu parler du projet France numérique et nous avons réalisé un coup de poker.

Quand les entrepreneurs ont la tête dans le guidon, ils n'ont souvent pas le temps de se former et d'essayer de nouvelles méthodes. Nous intervenons auprès d'eux pour mettre en place les bonnes pratiques. Ayant testé ce qui fonctionne, nous optimisons les résultats et avançons, permettant ainsi une montée en compétences des équipes des entreprises qui font appel à nous.

À quels besoins répond votre marque ?

Jean-Christophe Pélerin : Nous faisons gagner du temps et de l'argent aux entreprises car bien que nous soyons en 2024, on peut encore parler hélas de fracture numérique dans beaucoup d'entreprises car elles fonctionnent à l'ancienne, n'ayant pas toujours les ressources pour s'adapter. Nous venons combler celle-ci. D'un point de vue marketing, nous reprenons les bases, le bon ciblage



© La Growth Com

et les bonnes pratiques dans l'entreprise. Agiles et flexibles, nous sommes ouverts à tous les secteurs d'activités : domotique, automobile ou même chirurgien esthétique. Nous savons que nos services (peuvent être / sont) utiles car nous sommes actifs dans trois univers différents, ce qui crée un grand cercle vertueux. Nous n'accompagnons pas simplement les structures, nous accompagnons aussi les professionnels, hommes et femmes qui les composent.

Avec qui travaillez-vous ?

Thomas Mertz : Nous sommes rattachés à un organisme qui se nomme Nancy Numérique. C'est un partenaire qui nous permet de faire partie du dispositif France

numérique. Cela permet aux TPE et PME de se former gratuitement sur des thématiques liées au numérique. Dans ce cadre, nous proposons des webinaires et des formations. Les webinaires durent 1 heure avec de riches échanges. Nous proposons également de formations qui tiennent sur 2 demi-journées (présentiel et distanciel). Nous avons déjà travaillé avec la CCI de Meuse, Blue Orange, le groupe Kroely, NS Sport APA. Nous agissons à la fois pour les entreprises et pour les indépendants.

Propos recueillis par Jocelin Maire

* Le *growth hacking* est une stratégie marketing focalisée sur la croissance rapide et à faible coût d'une entreprise ou d'un produit.

Pensez à vous inscrire aux bootcamps de mars !

Le premier bootcamp de la Growth com a eu lieu au mois de novembre dernier. Devant le succès rencontré, le trio a décidé d'en lancer un second dès le mois de mars 2024 : « l'idée de pérenniser un bootcamp par mois. » La première session de 2024 portera sur trois thèmes distincts, à savoir l'automatisation

et comment gagner du temps pour les entreprises (les 12 et 26 mars), tout mettre en place pour recruter et fidéliser (les 13 et 27 mars), et comment communiquer en 2024 pour générer du business (les 14 et 28).

Pour plus d'informations et inscriptions : <https://app.livestorm.co/la-growth-com>