

Le Framework Machine GTM

Comment passer d'une croissance louée
à une croissance que tu possèdes.

32 000 €

gaspillés en moyenne par un fondateur
qui loue sa croissance pendant 8 mois

90 jours

pour installer les 3 couches
d'une machine GTM souveraine

80-150 €/mois

coût d'exploitation d'une machine GTM
vs 4 000-10 000 €/mois pour une agence

Le piège que 90% des fondateurs *ne voient pas venir*

Tu as un produit qui marche. Des clients qui renouvellent. Un pitch solide.

Mais ton pipeline ne scale pas. Et tu sais pourquoi ? Parce que ton acquisition repose sur des pièces éparses — pas sur un système.

Une campagne Google Ads en mode YOLO. Un blog sans lead magnet. Un formulaire qui envoie une notif Slack. Tu bricoles. Tu sais que ça marche un peu. Mais tu ne sais pas comment faire pour que ça marche vraiment.

Et quand tu as délégué ça à une agence ? Tu as vu le résultat. 4 000 à 10 000 €/mois. Des dashboards que personne ne lit. Et le jour où tu coupes le contrat — zéro pipeline, zéro système en place, zéro savoir-faire en interne.

Le vrai diagnostic

Louer ta croissance (OPEX)

Tu paies, ça tourne. Tu arrêtes, ça meurt. L'agence repart avec la méthode.

Construire ta croissance (CAPEX)

Tu investis une fois, ça compound. Le système reste. Le savoir-faire aussi.

« *Ton stack de croissance, tu le loues ou tu le possèdes ?* »

— La seule question qui compte.

Les 3 couches d'une *machine GTM souveraine*

Une machine GTM n'est pas un outil. C'est un système en 3 couches qui s'auto-alimente. Chaque couche renforce les autres. Le résultat : un effet compound — ta croissance accélère sans que tu injectes plus de ressources.

01

FONDATIONS Souveraineté + Intelligence

Récupère tes accès. Nettoie ta donnée. Identifie ton ICP réel (pas celui que l'agence a inventé). Installe un Revenue Control Plane — 3 KPIs, la vérité financière de ton moteur. Sans fondations, le reste ne tient pas.

LIVRABLES : Data Flow Map · Revenue Control Plane · Génome ICP · Messaging Kit

Test CAPEX : Si je coupe mon prestataire demain, est-ce que mes données, mes accès et ma connaissance client restent ?

02

INTELLIGENCE + CONTENU Détection + Autorité

Installe un radar d'intention : identifie les visiteurs anonymes, détecte les signaux d'achat sur LinkedIn, score chaque prospect. En parallèle, encode ton expertise dans une Knowledge Base IA. Le contenu se produit dans ta voix, sans toi.

LIVRABLES : Radar Propriétaire · Intel Agent · Knowledge Base IA · Content Factory

Test CAPEX : Est-ce que mon système détecte et nourrit des prospects pendant que je dors ?

03

CONVERSION + BOUCLE Pipeline + Compound

Crée les actifs qui convertissent sans intervention : ROI Calculator, pages de comparaison, études de cas structurées. Nurturing comportemental automatisé. Boucle de feedback : chaque conversion affine le ciblage. Le système apprend.

LIVRABLES : Conversion Kit · Scoring 3D · Nurturing automatisé · Revenue Dashboard

Test CAPEX : Est-ce que mon pipeline grandit chaque mois sans que j'augmente mes dépenses ?

Le plan 90 jours

selon ton stade

Les 3 premières briques à construire dépendent de ton stade. Pas de ta taille. Pas de ton budget. De ta maturité GTM.

PRE-SEED / BOOTSTRAP

ARR < 200k€ · 2-5 personnes · Pas de marketing structuré

Semaines 1-4

FONDATIONS

Récupérer tes accès, installer GA4 + tracking conversions, cartographier ton Data Flow, identifier ton ICP réel sur tes 5-10 premiers clients.

Semaines 5-8

CONTENU FONDATEUR

Encoder ton expertise. Lancer 3 posts LinkedIn/semaine dans ta voix. Créer 1 lead magnet TOFU (checklist ou template).

Semaines 9-12

PREMIER FUNNEL

Connecter blog → lead magnet → séquence email 5 jours → appel. Automatiser le flux avec n8n.

SEED / EARLY TRACTION

ARR 200k€-2M€ · 3-15 personnes · Ads actives mais non optimisées

Semaines 1-3

SOUVERAINETÉ + INTEL

Audit complet du stack. Revenue Control Plane. Radar d'intention (IP Reveal + enrichissement). Scoring ICP 3D. Nettoyage CRM.

Semaines 4-6

CONTENT FACTORY + AEO

Knowledge Base IA. Content Factory automatisée (5 contenus/semaine). Optimisation Answer Engine sur 30 requêtes stratégiques.

Semaines 7-12

SALES MACHINE

Conversion Kit (ROI Calculator, comparatifs). Nurturing comportemental. Réactivation des leads dormants. Boucle de feedback globale.

SÉRIE A / SCALE

ARR > 2M€ · 15-50 personnes · Équipe marketing junior en place

Semaines 1-2

AUDIT + ARCHITECTURE

Diagnostic complet. Identification des fuites de pipeline. Architecture du système cible. Formation de l'équipe comme Growth Operators.

Semaines 3-6

DÉPLOIEMENT COMPLET

Les 5 piliers en parallèle (Fondations, Intel, Content, Sales, Revenue). Agents IA déployés. Approval gates configurés.

Semaines 7-12

PASSATION + COMPOUND

Documentation complète. Playbook Library. Deck Série A (partie Growth). L'équipe pilote seule en 4h/semaine.

Cas terrain : *de locataire à souverain*

Un SaaS B2B Seed, 3 co-fondateurs. Produit solide, clients fidèles. Mais un GTM bricolé : campagne Ads en roue libre, blog sans funnel, zéro nurturing. Le fondateur CTO portait le sujet acquisition par défaut — sans méthode.

AVANT

- Campagne Google Ads Performance Max sans tracking conversion
- Blog 20 articles, zéro CTA, zéro lead magnet
- Pipeline imprévisible : 0 à 3 démos/mois
- 4 200 €/mois pour une agence → zéro savoir-faire en interne
- Le CTO passe 8h/semaine sur le marketing « à l'instinct »
- Données éparpillées entre 6 outils non connectés

APRÈS 8 SEMAINES

- Tracking complet : chaque euro tracé de l'ad au contrat signé
- Content Factory : 5 contenus/semaine, validation en 2 clics
- Pipeline prévisible : 8-12 démos qualifiées/mois
- 80 €/mois en tokens API → système autonome, propriétaire
- Le CTO pilote en 2h/semaine via un dashboard temps réel
- Data Flow Map : un flux unique Lead → Cash, zéro fuite

Les chiffres qui comptent

3 clients signés en 6 semaines

après installation du système — suffisant pour couvrir l'investissement

x4 pipeline qualifié en 90 jours

avec le même budget, réalloué sur des canaux mesurés

De 8h à 2h/semaine pour le fondateur

le reste est piloté par le système + agents IA

« On voit que ça marche — on sait que c'est un vecteur sur lequel on peut pousser. »

— Thomas, co-fondateur CTO, SaaS B2B Seed

Arrête de louer ta croissance. Construis ton asset.

En 8 semaines, j'installe dans ton infrastructure une machine GTM autonome — agents IA, pipeline automatisé, contenu qui tourne h24. Tu possèdes tout. Aucune dépendance.

CE QUE TU OBTIENS :

- Revenue Control Plane — la vérité financière de ton moteur, en 3 KPIs
- Intel Machine — radar d'intention + scoring 3D, tes prospects chauds chaque matin
- Content Factory — 5 contenus/semaine dans ta voix, validation en 2 clics
- Sales Machine — nurturing automatisé + pipeline prévisible
- Passation complète — ton équipe pilote seule en 4h/semaine

Réserve ton appel stratégique →

Pas un pitch. Un audit de 30 min de ta situation GTM.

Si le fit est bon, je t'explique comment on installe ta machine.

Si le fit n'est pas bon, tu repars avec 3 actions concrètes gratuites.