

# Le "Performance Marketing" boosté par la crise financière

Daniel Laury, CEO de LSF Interactive, interviewé par David Bourgeois, COO d'Altik, pour le Club IT de Centrale Marseille Alumni

## **1 – LSF Interactive utilise tous les media online pour gérer les campagnes pub des clients. Quelles évolutions majeures avez-vous relevé ces 2 dernières années ?**

Une importance de plus en plus grande donnée au *Search Engine Marketing* (liens sponsorisés en Français) et au *Search Engine Optimization* (Référencement Naturel). Il n'en reste pas moins qu'aux USA, encore 75% des Fortune 500 n'ont pas encore élaboré de stratégie SEO robuste, ce qui prouve qu'il y a encore du chemin à parcourir de ce côté-là.

Deuxième évolution majeure : l'amélioration considérable des outils et méthodes de mesure et de *tracking* permettant des calculs de plus en plus précis du retour sur investissement d'une campagne en ligne, canal par canal, source de trafic par source de trafic. Ceci donne de plus en plus de sens au *Performance Marketing* qui se développe rapidement, surtout en période de crise économique.

## **2 – Les conversations de marques représentent un nouveau mode de dialogue avec les clients, les communautés. Les entreprises maîtrisent mal ce phénomène formalisé en 1999 par le *Clue Train Manifesto*. Quels conseils donnez-vous à vos clients pour mettre à profit ce moyen de communication ?**

Nous pensons que ceci est une évolution qui est là pour durer. Il nous paraît donc impératif que les marques commencent à s'y engager. Par exemple, Comcast (un gros câblo-opérateur engage dans des offres télévision – Internet – téléphone) s'est mis à suivre le « bruit » autour de sa marque sur Twitter et a créé un personnage pour « engager » ses clients (souvent mécontents) sur Twitter et les « récupérer ». Cette démarche connaît un très grand succès. Nous pensons que la plupart des grandes marques devraient avoir une démarche similaire.

## **3 – La crise financière rend les prêts bancaires plus difficiles à obtenir. Le fonds Sequoia a demandé aux sociétés qu'ils ont financées de réduire leurs dépenses. Pierre Chappaz écrit dans un billet de son blog « *Les startups qui s'en sortiront sont celles qui sont capables de gagner suffisamment d'argent pour s'autofinancer* ».**

**Vous qui avez traversé l'éclatement de la bulle Internet dans les années 2000, quels conseils donnez-vous aux entrepreneurs qui viennent de se lancer et qui ont déjà levé de l'argent ?**

Cette question appelle deux remarques de ma part :

1. Les start-ups qui n'ont pas un accès rapide et à un coût raisonnable à du financement supplémentaire doivent impérativement prendre les mesures qui s'imposent pour réduire leur consommation de cash (ou augmenter leurs revenus). Cela peut paraître plus facile à dire qu'à faire ; c'est néanmoins leur seule chance de survie. Je pense notamment à un grand nombre de start-ups Web 2.0 qui n'ont pas encore trouvé leur business model. Celles qui n'auront pas réussi à dégager des revenus vont avoir du mal à survivre.
2. L'attitude de Sequoia (et de bons nombres d'autres fonds) est soit une entorse au bon sens s'ils pensent vraiment ce qu'ils disent publiquement, soit juste un effet d'annonce pour rassurer leurs investisseurs. Car je pense que la période que nous vivons actuellement peut au contraire être perçue comme une formidable opportunité de prise de parts de marché pour les survivants. Autrement dit, des fonds qui ont encore la chance d'avoir énormément de cash disponible comme Sequoia devraient au contraire le dispenser aux meilleures sociétés de leurs portefeuilles pour les aider à recruter, acquérir leurs rivaux moins chanceux, et plus généralement agressivement partir à la conquête de nouvelles parts de marché. Mais après tout, tant mieux pour les autres, si les grands fonds comme Sequoia n'ont pas ce réflexe !

#### **4 – Quels conseils donnez-vous aux entrepreneurs qui souhaitent lever de l'argent pour lancer leur service ?**

Cela dépend du type d'entreprise. S'il s'agit d'une innovation technologique très prometteuse, je pense que l'argent existe encore aujourd'hui et même encore dans des proportions considérables. Se référer par exemple aux montants actuellement investis dans les énergies alternatives. Pour les autres, et notamment les entreprises Internet, le conseil est de rapidement repenser leur modèle pour générer des ventes le plus vite possible et éviter d'avoir à aller chercher de l'argent !

#### **5 – De nouveaux modes de financement peuvent-ils émerger de cette crise, à l'image de Kiva, Lending Club et Entrepreneur Commons <sup>TM</sup> ?**

Oui, j'y crois beaucoup mais on ne parle pas du même ordre de grandeur. Les montants disponibles auprès de ces nouveaux modes de financement sont encore pour l'instant nettement plus limités que ceux disponibles chez les VCs.

#### **6 – Qualifieriez-vous le web 2.0 de web social ?**

Peut-être. Web 2.0 est un nom un peu fourre-tout.

#### **7 – Les Etats-Unis accueillent de nombreux entrepreneurs<sup>1</sup> français. Quelles raisons poussent ces patrons à lancer leur start-up aux Etats-Unis plutôt qu'en France ?**

On pourrait écrire un livre entier sur le sujet. Mais disons pour essayer de résumer en un simple concept, qu'il existe encore et toujours un rêve américain qu'aucun autre pays n'a encore été capable de reproduire. Avant tout, les Etats-Unis offrent à chacun l'espoir de réussir, ce qui n'est pas véritablement le cas ailleurs.

#### **8 – Le Plan Numérique 2012 annoncé par Eric Besson permettra-t-il de changer la donne ?**

Je ne suis pas assez familier avec ce plan pour juger. Mais plus généralement je crois que l'on pense trop souvent en France que tout se planifie, se programme, se modélise, se décrète et que le gouvernement doit prendre toutes les initiatives. On pense, à tort, qu'il y a des recettes miracles mises en œuvre par les Etats-Unis pour justifier de leur réussite. La vérité est à l'opposé. Aucun gouvernement américain, ni fédéral ni local, n'a jamais arbitrairement décrété que la Silicon Valley serait ce qu'elle est aujourd'hui à l'endroit où elle est aujourd'hui. Le gouvernement tant fédéral que local s'est contenté d'offrir à l'ensemble des citoyens un cadre général de liberté d'entreprise et de culture du marché qui a favorisé l'éclosion spontanée de la Silicon Valley, éclosion qui est entièrement le résultat d'initiatives privées et individuelles sur une longue période de près de cinquante ans. Donnez à l'individu la liberté de s'accomplir comme il l'entend et l'espoir d'y arriver, et il se chargera tout seul du reste.

#### **9 – Le nouveau président des Etats Unis d'Amérique peut-il favoriser l'émergence d'un capitalisme 2.0, plus humain ?**

Non, je n'y crois pas, et si la question sous-jacente concerne la redistribution des richesses, ce ne serait ni souhaitable ni vraiment désiré aux Etats-Unis. S'il tentait de le faire, il mettrait non seulement en péril sa réélection, mais surtout aggraverait la situation plutôt qu'il ne l'améliorerait. Et si lui-même n'en avait pas conscience, son équipe et le reste des Américains se chargeront de le lui rappeler. Car personne aux Etats-Unis ne souhaite véritablement détruire les éléments fondamentaux et fondateurs du rêve américain.

---

<sup>1</sup> Entreprenateur = entrepreneur Internet

## Daniel Laury



Après un service militaire en tant qu'officier de marine de réserve, Daniel Laury débute sa carrière à la banque d'affaire Brown Brothers Harriman & Co. où il s'occupe d'abord d'investissements actions sur les marchés financiers, puis de fusions-acquisitions. Après quelques années à New York et à Paris, il quitte la banque pour fonder et présider sa 1<sup>ère</sup> société Probag SA, une société d'équipement aéroportuaire dont il est encore actionnaire aujourd'hui. En 1996, il reçoit à cette occasion le Prix de la Création d'Entreprise des mains de René Monory, Président du Sénat. Simultanément, il occupe un siège au Comité d'investissement de la société de Capital-Risque Dassault Développement et participe à des travaux du Conseil Economique et Social sur la création d'entreprises.

En 1999, Daniel part s'installer aux USA pour fonder le site web LuckySurf.com qui deviendra à la fin 2000 le 17<sup>ème</sup> site le plus visité au monde. Il lève 40 millions de dollars US auprès de plusieurs capitaux-risqueurs de la Silicon Valley. En 2005, après avoir survécu à l'éclatement de la bulle Internet, et pour faire face à une demande qui repart, il crée *LSF Interactive*, une agence de marketing en ligne basée sur un modèle de paiement au résultat et a depuis mené les deux organisations à leur position actuelle parmi les leaders mondiaux du marketing en ligne.

Il est diplômé et détenteur d'un MBA de l'ESSEC.

Pour en savoir plus sur Daniel :

[http://en.wikipedia.org/wiki/Daniel\\_Laury](http://en.wikipedia.org/wiki/Daniel_Laury)

<http://www.linkedin.com/in/daniellaury>

## David Bourgeois



David a débuté sa carrière chez un éditeur de logiciels à taille humaine.

Entré comme ingénieur commercial en charge d'un logiciel de gestion de laboratoire (SOLUTION Laboratoire), il est actuellement Directeur Commercial et Directeur des Opérations de la société ALTIK ([www.altik.com](http://www.altik.com)). Il assure par ailleurs la fonction de directeur de projet sur SOLUTION Laboratoire (<http://solution.altik.com>).

Humaniste et éditeur de logiciels par passion, il a également participé activement à la reprise de 3 sociétés en faillite.

A 35 ans, 3 enfants et une vie de famille bien remplie, il anime le Club IT de Centrale Marseille et consolide le réseau des anciens des Ecoles Centrales.

@ : [d.bourgeois@altik.com](mailto:d.bourgeois@altik.com)

Retrouvez David sur les réseaux sociaux :

LinkedIn : <http://www.linkedin.com/in/davidbourgeois>

Facebook : <http://www.facebook.com/profile.php?id=1067857390>