



| 2026



**BOITE A IDEES
D'ACCROCHES
LINKEDIN**



Pour
**entrepreneurs, coachs,
consultants & créateurs**

Table des matières



00

Pourquoi une bonne accroche ?

Page 2

01

Les 4 types d'accroches qui marchent

Page 3

02

13 templates d'accroches à adapter à ton business

Page 4

03

Variables à personnaliser

Page 7

04

Conseils pour les utiliser efficacement

Page 8

05

Page de tests personnels

Page 9

05

L'équipe

Page 10

POURQUOI UNE BONNE ACCROCHE ?

Sur LinkedIn, l'accroche est la porte d'entrée de ton post. C'est la première phrase que ton lecteur voit, et c'est elle qui décide s'il continue à lire – ou s'il scrolle.

Tu peux avoir le meilleur contenu du monde :

- ➔ sans accroche claire, il passe inaperçu.
- ➔ avec une accroche percutante, il devient un aimant à lecteurs.

Cette boîte à idées t'aide à :

- Trouver des angles qui attirent l'attention,
- Gagner du temps dans la rédaction,
- Varier tes styles d'accroches sans perdre ta personnalité.

👉 Ces modèles ne sont pas des phrases à copier-coller :

Ils servent de déclencheurs d'idées.

Tu peux les adapter à ton ton, ton secteur et ton public.



Astuce : Accompagne ton post d'une photo où l'on te voit ou d'un visuel (infographie, carrousel) lié à ton sujet.

LES 4 TYPES D'ACCROCHES QUI MARCHENT (MÉTHODE DANNY DELVECCHIO)

Type de Hook	Principe	Exemple adapté
1. La douleur / frustration	Part d'un problème que ton audience vit.	"J'en avais marre de courir après les clients."
2. La vérité non dite / révélation	Casse une idée reçue, dévoile	"Non, poster tous les jours sur LinkedIn ne suffit pas pour vendre."
3. La transformation / apprentissage	Montre un avant/après concret.	"En 3 mois, je suis passé de 0 appel à 2 prospects par semaine."
4. La métaphore / image parlante	Donne une image forte, facile à retenir.	"Gérer une entreprise, c'est comme conduire la nuit : tu ne vois que 30 mètres, mais ça suffit pour avancer."



13 TEMPLATES D'ACCROCHES À ADAPTER À TON BUSINESS

1. J'en avais marre de [situation frustrante]. Maintenant, [nouvelle réalité meilleure].

Ex : J'en avais marre de courir après les clients. Maintenant, ils viennent à moi grâce à ma stratégie de contenu.

2. Ce que [nombre] ans dans [ton domaine] m'ont vraiment appris.

Ex : Ce que 5 ans d'entrepreneuriat m'ont appris : ce n'est pas le talent, mais la régularité qui paie.

3. À [âge/période], j'ai réussi à [accomplissement]. Voici les [habitudes / erreurs] qui ont tout changé.

Ex : À 32 ans, j'ai doublé mon chiffre d'affaires. Voici les 3 habitudes qui ont tout changé.

4. Cette [petite astuce] a bouleversé ma façon de [travailler / vendre / gérer].

Ex : Cette phrase simple a changé ma façon de répondre à un prospect hésitant.

5. Les pièges que tous les [débutants / entrepreneurs / créateurs] rencontrent.

Ex : Les 3 pièges que tous les indépendants rencontrent la première année.

6 Mon [projet / business] est passé de [résultat initial] à [résultat final] en [durée]. Voici comment.

Ex : Mon offre est passée de 0 vente à 20k€/mois en 6 mois.

7. 90 % des [type de personnes] font cette erreur. Voici comment l'éviter.

Ex : 90 % des freelances passent trop de temps à prospecter. Voici comment j'ai inversé la tendance.

8. La vérité qu'on ne vous dit jamais sur [sujet].

Ex : La vérité qu'on ne vous dit jamais sur les lancements : personne ne sait vraiment ce qu'il fait.

9. Zéro résultat pendant [durée]. Aujourd'hui, j'y gagne [résultat].

Ex : Zéro résultat sur LinkedIn pendant 3 mois. Aujourd'hui, je reçois des messages chaque semaine.

10. Comment j'ai aidé [client / entreprise] à [résultat concret].

Ex : Comment j'ai aidé une coach à remplir son programme en 2 semaines.

11. La plus grosse erreur que j'ai faite (et ce qu'elle m'a appris).

Ex : J'ai voulu tout faire moi-même. Résultat : burn-out. Ce que j'en ai appris : déléguer, c'est survivre.

12. Comment j'ai fait différemment de [la majorité / mes concurrents].

Ex : J'ai arrêté les tunnels complexes. Aujourd'hui, je vends plus avec des conversations qu'avec des pages de vente.

13. [Action / projet] me terrifiait. Maintenant, c'est devenu ma plus grande force.

Ex : Parler en public me terrorisait. Maintenant, c'est ce qui m'apporte mes meilleurs clients.



VARIABLES À PERSONNALISER

Pour adapter les templates à ton contexte, remplace les éléments entre crochets :

[situation frustrante] → pas de clients, fatigue, manque de clarté, échec, désorganisation...

[nouvelle réalité] → sérénité, résultats, clarté, équilibre, succès...

[accomplissement] → atteindre un cap, doubler son CA, recruter, automatiser...

[durée] → 3 mois, 1 an, 2 semaines...

[client / entreprise] → un client, un partenaire, un membre d'équipe...

[résultat] → X ventes, X abonnés, X RDV, X temps gagné...



CONSEILS POUR LES UTILISER EFFICACEMENT

Avant d'utiliser les templates ci-dessous, voici les règles à respecter pour capter l'attention et donner envie de cliquer sur "voir plus" :

✓ **Ton accroche = 8 mots max**

On doit pouvoir savoir de quoi ton post va parler avant de cliquer sur "voir plus"

✓ **Commence toujours ton post par ton accroche seule**

Ligne vide ensuite → pour respirer. Puis seconde accroche ou ton texte.

✓ **Sois concret**

Remplace les "j'ai progressé" par des faits ou chiffres.

✓ **Varie les angles**

Un jour une histoire, un jour une statistique, un jour un apprentissage.

✓ **Reste humain**

Tu ne vends pas un produit, tu transmets ton expérience.

✓ **Ajoute un CTA clair à la fin.**

- "Et toi, tu as déjà vécu ça ?"
- "Tu veux que je t'explique comment j'ai fait ?"
- "Envie du modèle complet ? MP."



PAGE DE TESTS PERSONNELS

Date	Accroche testée	Sujet / type de post	Résultat (vues / commentaires / leads)	À garder ?

Teste plusieurs styles d'accroches chaque semaine pour repérer ce qui résonne le plus avec ton audience.



L'équipe



 Julien GUY

 julien@startmeup.fr

 +230 5505 9261

 Prendre un RDV découverte



Cathy

Experte Visibilité
Linkedin

LinkedIn



Julien

CEO

LinkedIn



Kevin

Expert Prospection
B2B Linkedin

LinkedIn