

# Animation RC | Social Selling & Reverse Marketing (5) 4.6

Posted on 5 janvier 2026 by St9ph  
votre avis compte  
[Total: 5 Average: 4.6]

**? C'est quoi tout ça**

Le Social Selling est l'art de vendre depuis les réseaux sociaux et le Reverse Marketing, celui de faire valoriser nos offres par le consommateur lui-même. Ces deux stratégies transfèrent donc la charge de l'argumentaire et le Call To action à .(des ambassadeurs (influenceurs ou clients promoteurs

Il n'y a pas photo ! Le canal **Réseaux Sociaux** est celui sur lequel **vos futurs acheteurs passent le plus de temps** et de loin, comme le montre le tableau ci : dessous

<b>SVP</b> ⓘ ((moy. / jour	<b>ESHOP</b> ⓘ	<b>RS</b> ⓘ	<b>Temps connecté</b> ⓘ (par jour	<b>Classe d'âge</b>
min 22~	min 46	<b>3h15</b>	5h10	<b>ans 24 - 15</b>
min 28~	min 51	<b>2h35</b>	4h45	<b>ans 34 - 25</b>
min 35~	min 32	<b>1h55</b>	3h50	<b>ans 44 - 35</b>
min 42~	min 16	<b>1h25</b>	2h40	<b>ans 59 - 45</b>
min 55~	min 9	<b>min 55</b>	2h10	<b>ans 74 - 60</b>
min 58~	min 2	<b>min 45</b>	1h20	<b>+ ans 75</b>

: sources et méthodes de calcul

**Temps Internet Global & Réseaux** : Données basées sur l'Observatoire des •  
. (usages Internet de **Médiamétrie (2024/2025)**

**Calcul Shopping** : Le calcul est une pondération basée sur le volume de •  
sessions e-commerce rapporté par la **FEVAD** croisé avec le temps de  
. navigation par catégorie

**Magasin** : Estimation de la répartition de la consommation finale •  
. ((Insee/Consommation des ménages

Ci-dessous, **en temps réel**, sur les **douze derniers mois**, la répartition sur les  
différents réseaux (liaison permanente avec le statcounter pour un graphique  
: (toujours à jour

Source: [StatCounter Global Stats – Social Media Market Share](#)



Part d'IA /5 dans cet article

Sources

Images

Contenu

(Voir aussi [cet autre article](#) pour les données statistiques sur les RS (**section 1-4**

: Temps de lecture

minutes 9-6

|

mots 1 427

|

dernière modification le

janvier 2026 18

: plan de l'article

[Social Selling |1](#) .1

[le reverse Marketing |2](#) .2

[\(partage d'avis et d'expériences \(TMOT | 1 -2](#) °

[Ateliers & Essais | 2-2](#) °

[mobilisation de sa communauté | 2-3](#) °

## **Social Selling |1**

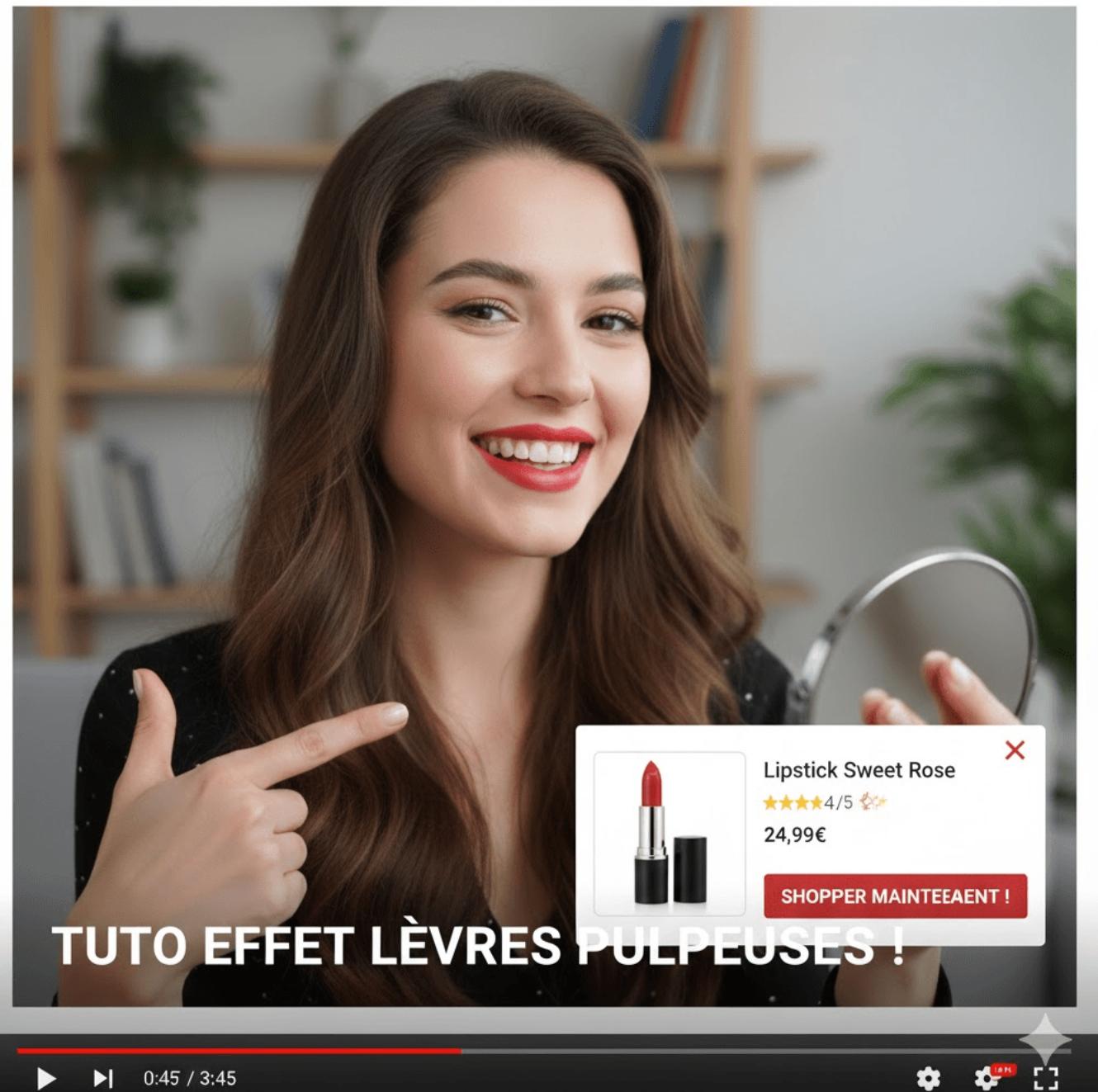
**Vendre sur les réseaux sociaux**, c'est utiliser **Instagram, TikTok, Snapchat, YouTube, etc.** pour

,**attirer** des prospects •

,**créer de la confiance** •

.puis **leur donner envie d'acheter** un produit ou un service •

On parlera toujours d'acheter « **depuis** » et non pas « **sur** » les RS, **car l'achat se fait toujours sur la eshop**, même si le socionauta ne s'en rend pas forcément .compte



Certains distingueront le **Social commerce** → transactions effectuées *directement* via les réseaux sociaux (achat in-app, boutiques intégrées, live shopping etc.)

[Grand View Research](#) du **Social selling** → utilisation des réseaux sociaux pour **créer une relation, influencer une décision d'achat**, souvent avant même que

l'achat n'ait lieu. [FW.MEDIA](#) estimant que ces deux phénomènes **sont liés mais pas identiques** → le social selling contribuant à la croissance du social commerce

.Pour simplifier, nous partirons du principe que **c'est la même chose**

1

### Authenticité & contenu spontané

: "les internautes ont montré une préférence pour le **contenu non-polissé** et "réel".  
sur BeReal, ce qui est spontané et "sans filtre" a gagné en popularité •  
les campagnes et posts moins "corporate" et plus authentiques ont mieux •  
performé. [la Réclame+1](#)

*Ce que cela signifie* □

Les utilisateurs se lassent des vidéos trop travaillées ou formatées — ils veulent du .  
**contenu humain, spontané et identifiable**

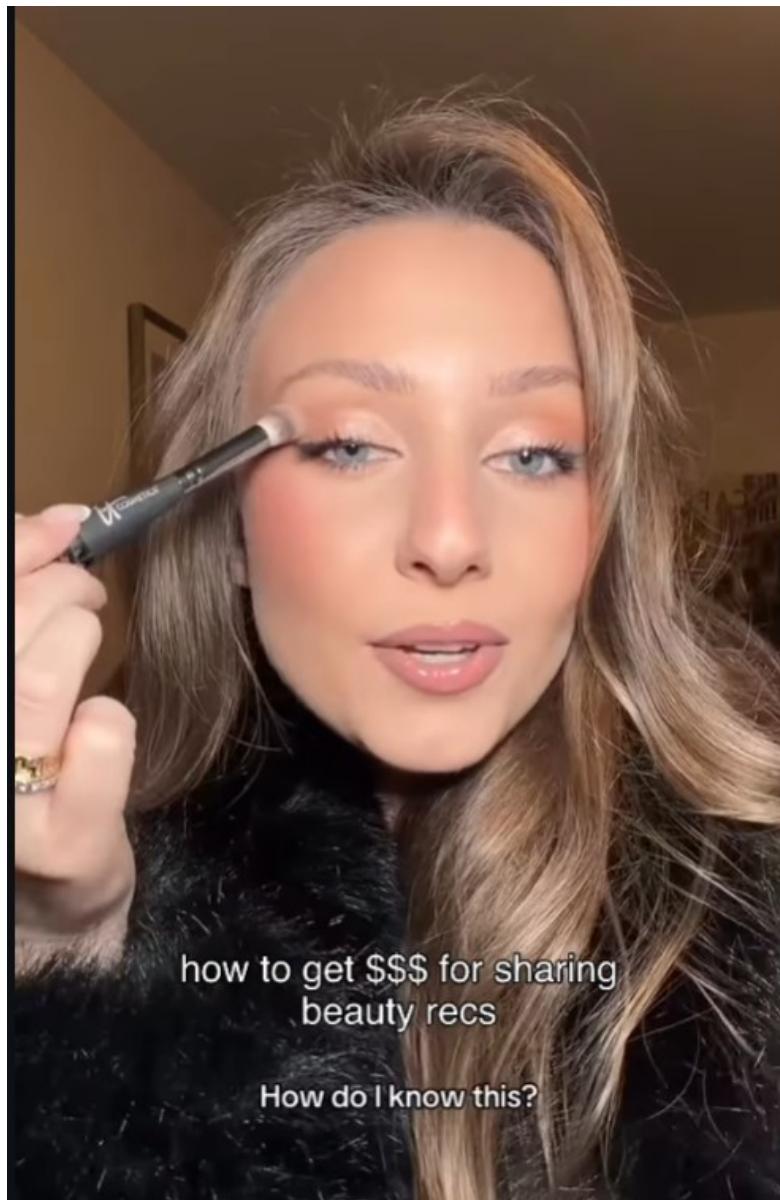
! Cela ne veut pas dire que les stars ne vendent plus

Ci-dessous, par exemple, **Bebe Stockwell** (282 Kilo followers) reste **une ambassadrice** créatrice de fort trafic pour [Sezane](#) outre-Atlantique

2

### Micro-influenceurs & engagement profond

Plutôt que les mégastars, ce sont **les micro-influenceurs** — avec des communautés plus petites mais très actives — qui ont généré le plus d'engagement et de conversions pour les marques. [communitymanagermonaco.com](#)



sephora ✨ - Suivre  
Audio d'origine

kailinasummer ❤️ ❤️ ❤️ ❤️  
1 sem Répondre

aidaasi88 😍 😍 😍 😍  
1 sem Répondre

tuanaschumacher ✨ Perfection  
2 sem Répondre

ivistefanova ✨ Love Sephora store front ❤️  
2 sem 1 J'aime Répondre Voir la traduction

cabpelunh Perfeito 😍 😍 😍  
2 sem Répondre Voir la traduction

glossariumbeauty ❤️  
2 sem Répondre

zamfir805 🔥 ❤️  
1 sem Répondre

glowatelierglam ✨ Thank you 😊  
1 sem Répondre Voir la traduction

anabelyy ❤️ ❤️ ❤️  
1 sem Répondre

nachy\_naz what lipgloss was that?  
1 sem Répondre Voir la traduction

Heart Comment Share



The image shows a TikTok profile for **bebестockwell** (Bebe Stockwell). The profile picture is a circular photo of a woman with long, wavy blonde hair. Below the profile are buttons for **Suivre** (Follow), **Message**, and other options. The stats are **683 Suivis**, **282K Followers**, and **6.3M J'aime**. A caption reads "Listen to my music below" with a plant and heart emoji, and a link to [open.spotify.com/artist/2KPS...](https://open.spotify.com/artist/2KPS...).

Below the profile is a post by **sezane** (Sézane) from 2025-10-14. The post shows a woman with blonde hair laughing while playing an acoustic guitar. The caption says "celebrating our new Brooklyn address with @Bebe Stockwell". The post has 455 likes, 10 comments, and 27 saves. A red arrow points from the text "tout est sujet à rebond commercial" in the following quote to the woman in the post image.

**Commentaires (10)**

- Sarah Dbo**  
Quel est le jean et le pull qu'elle porte svp ? 🤔  
2025-10-14 Répondre 1
- Sézane** - Créateur(trice)  
Elle porte notre pantalon New 70's bleu denim ainsi qu'e la maille Félix ✨  
2025-10-14 Répondre 2
- Sarah Dbo**  
Merci ☺  
2025-10-14 Répondre 0

**Vidéos du créateur**

[Copier le lien](https://www.tiktok.com/@sezane/video/75608770...)

[Masquer ^](#)

Dans les commentaires, on voit que **tout est sujet à rebond commercial**. Ici, ce sont les vêtements qu'elle porte

## IA intégrée & personnalisation

: Meta et d'autres plateformes ont **déployé des outils d'IA** pour proposer des recommandations plus personnalisées • , (générer du contenu (réponses, textes • enrichir les interactions dans les chats. [Le Monde.fr](#) •

: Certaines tendances émergentes très discutées incluent aussi des **influenceurs virtuels (avatars IA)** et expériences AR/VR immersives. [Reddit l'IA générative](#) pour créer vidéos/images directement à partir de texte. [Reddit](#)

Sur l'exemple ci-dessus, **Aitana (@fitaitana)**, une influenceuse 100% virtuelle sur [TikTok](#)

: La répartition par secteurs dans **le retail** provenant du social selling

Source / Année	Part estimée du CA générée via social selling / social commerce	Secteur
Étude Accenture (prévision social commerce) ( <a href="#">Défi</a> )	des ventes sociales % 18~ globales	<b>Mode / Habillement</b> ☐
Étude Accenture (2025 estim.) ( <a href="#">Défi</a> )	% 13~	<b>Électronique grand public</b> ☐
Étude Accenture (2025 estim.) ( <a href="#">Défi</a> )	% 7~	<b>Décoration intérieure ☐ / maison</b>
Statista (Global 2025) ( <a href="#">Blogging Wizard</a> )	<b>du e-commerce % 18~ Social commerce global mondial ((toutes catégories</b>	
Marché France 2024 ( <a href="#">Grand View Research</a> )	<b>USD 13 669 M (CA total (social-commerce</b>	<b>Social commerce ((France</b>

Source / Année	Part estimée du CA générée via social selling / social commerce	Secteur
Statistiques globales (( <a href="#">Whop</a>	<b>USD 700 milliards CA~ Global social commerce 2024</b>	<b>((toutes catégories</b>

Ce mode de commerce, même s'il ne représente que **le 5ème du E-Commerce** → (lui même le quart des ventes totales en B2C), **est en forte progression (+ 30 % chaque année**, en volume) et **ne peut plus être ignoré** par les enseignes

## le reverse Marketing |2|

[\(partage d'avis et d'expériences \(TMOT | 1 -2](#) •  
[Ateliers & Essais | 2-2](#) •  
[mobilisation de sa communauté♀ | 2-3](#) •

Le Reverse Marketing (ou marketing inversé) est une stratégie qui consiste à **promouvoir vos produits ou services par le biais des consommateurs eux-mêmes**. Il peut s'agir de **clients promoteurs**, de leads partageant leur ... **expérience sur un atelier** ou autres

L'impact **est décuplé** car **le prospect s'identifie** à cette promotion venant de → **.ceux qui lui ressemblent**

**(partage d'avis et d'expériences (TMOT | 1 -2**



Josée P
4 avis
Avis publié : 29 mai 2019

**Superbe!**

Un appartement spacieux, propre, sécuritaire et très bien situé, 10 minutes à pieds de la gare et 7-8 minutes de la promenade des anglais, prendre note qu'une épicerie est à 150 mètres. Idéal pour 4 personnes mais possible pour 5 en utilisant le divan, 2... [Plus](#)

**Date du séjour :** mai 2019

 Merci Josée P


Les avis de votre **eshop**, ou, encore mieux, de **sites certifiés** (indépendants et vecteurs de visibilité) permettent **la levée de doute** de consommateurs qui se méfient de **l'argumentaire commercial du site vendeur**

Une très large majorité des acheteurs **lisent des avis** avant d'acheter — que ce soit en ligne ou avant une visite en magasin, et les décisions d'achat en sont **fortement influencées**. [Amra and Elma LLC](#)

### Les avis augmentent les ventes (1)

Avoir plusieurs avis (ex. 5+) augmente **considérablement la probabilité d'achat (+270 %)** par rapport à un produit sans avis. [ReviewTrackers](#)  
 Une **bonne note moyenne** ou une étoile en plus peut **faire gagner plusieurs points de croissance de CA**. [ReviewTrackers](#)

L'affichage d'avis peut **augmenter le taux de conversion jusqu'à ~70 %**, car ils rassurent le consommateur et réduisent l'hésitation d'achat. [Avis vérifiés](#)

### Effet sur la perception (2)

Les consommateurs **font plus confiance** à des avis sincères qu'à de la •

publicité ou offre promo. [Ecommerce-Platforms.com](http://Ecommerce-Platforms.com)

Les avis valent presque autant que **des recommandations de proches**. •

[Zenreviews](http://Zenreviews)

Un mauvais avis fait fuir jusqu'à **94 % des consommateurs** d'une entreprise •

ou produit. [ReviewTrackers](http://ReviewTrackers)

Des avis positifs permettent à beaucoup de consommateurs de **payer plus** •

**pour un produit** perçu comme meilleur. [reviewsonmywebsite.com](http://reviewsonmywebsite.com)

Ci-dessous, l'interview d'**une cliente** d'un bâtsisseur BTP, [IGC Constructions](http://IGC Constructions) qui  
.partage son expérience d'accompagnement sur le chantier

## Ateliers & Essais | 2-2

**Mettez en situation** vos produits auprès de consommateurs sur des stands et  
**relayez l'évènement sur votre blog**. **Informez les webzines** appropriés pour  
(qu'ils publient un article sur le sujet (trafic Afiliate pour le SEO

Ci-contre, **un atelier culinaire** pour mettre en avant **vos recettes** (si vous vendez  
de la nourriture), **vos casseroles** ou **votre électroménager** si vous êtes détaillant  
.de produits ménagers

Cela peut se faire en **animation commerciale** dans votre **SVP**, lors d'**un salon** →  
avec **un live** sur vos RS avec replay



Ci dessous **Milka** qui propose une « **pause tendresse** » sur la route des vacances : ( ! (dire que j'ai raté ça

### **mobilisation de sa communauté♀️ | 2-3**

Prenons trois exemples : le **forum**, le **jeu concours**, et l'**événement** ponctuel

Le Forum

Donner à ses clients **un lieu d'échange et d'entraide**, de surcroit, si vous y faites passer de temps à autre **un de vos experts pour corriger et débloquer**, c'est le meilleur moyen de **faire vivre votre enseigne par** le seul carburant de **vos ! consommateurs**

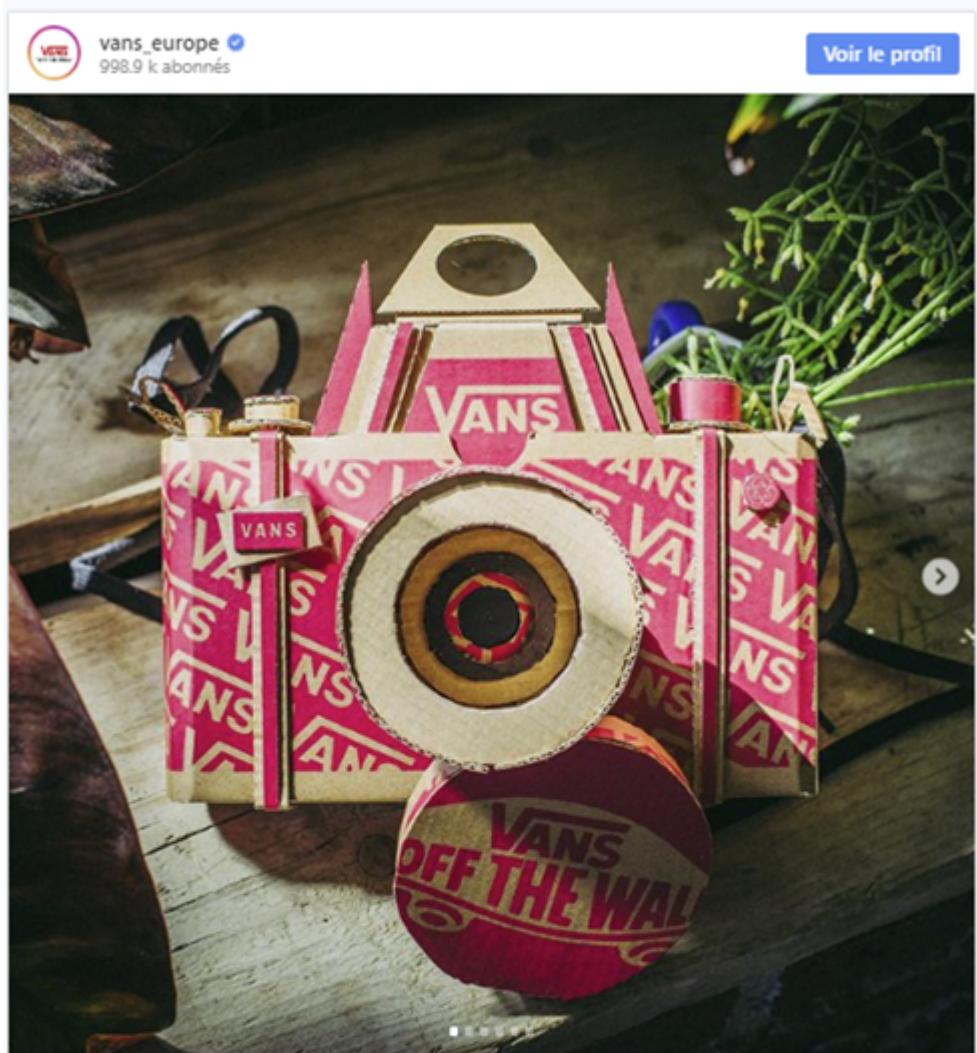
The screenshot shows the Leroy Merlin website. At the top, there is a search bar with the placeholder "Que cherchez-vous ?" and a magnifying glass icon. To the right of the search bar are links for "Aide et contact" (with a question mark icon), "Me connecter" (with a user icon), and "Mes listes" (with a heart icon). The main navigation menu includes "Produits", "Pose et services", and "Cours et tutos". A green callout box on the left says "Nouveau sur la communauté ? Découvrez comment faire vos premiers pas ici !". The central content area features a green box for a "Cours de bricolage, gratuit en ligne #2" with two profile pictures of women, Alice and Cindy. Below this, there is a schedule for "samedi 14 juin 2025 de 14:00 à 15:00" and a category "Tous au bricolage #2". Buttons for "Tous au bricolage" and "En ligne" are shown, along with a "Voir" button. To the right, there is a circular image for the "Programme de fidélité" (Loyalty program) featuring a purple geometric shape.

Ci-dessus, l'exemple de [Leroy Merlin](#) qui propose **des topics** pour le conseil, l'installation et l'entretien, en plus de **ses tutos** qu'on peut **commenter** et de **ses .live** sur lesquels on peut **réagir** le jeu concours ☐

La marque [VANS](#) eut cette idée géniale de proposer à ses clients **de transformer les boîtes en carton des chaussures** qu'ils avaient acheté **en objets artistiques** (plutôt que les jeter) puis de les exposer sur Instagram ou Facebook .((lots à gagner à la clé

L'opération fut **l'une des plus virales qu'un jeu concours ait généré aux Etats-Unis** et permit de **propulser la marque** californienne temporairement **au dessus de Nike** en score de trafic *Sharedmedia* avec un investissement financier **presque nul**

C'est en effet **en mettant** au maximum **en situation** les abonnés et **en leurs proposant des activités** et **des gains** que vous allez **donner envie** à votre audience **de partager et de venir vers vos landing pages** (connaitre le règlement d'un jeu concours, voir ses résultats, suivre un évènement en live ou un (...podcast



[Afficher le profil sur Instagram](#)



21,906 mentions J'aime

vans\_europe

Oh snap! You guys have seriously raised the bar in the #vansshoeboxchallenge this week, with your submissions blowing the roof off of our expectations. Here's a pick of our latest favourites to help you get inspired to make something with your old shoebox. For more information on how to get involved, check out the link in our highlighted stories.

[afficher les 63 commentaires](#)

[Ajouter un commentaire...](#)



I'évènement ponctuel



♦ Super fan

Aurelie [REDACTED]

C'était **génial** 🎶💃🕺⚡ Super ambiance, super groupe (très belle découverte 👍), bravo à toute l'équipe qui assure en restauration 🍽️ 😊, en organisation (le site reste toujours propre et c'est agréable 🌳🚮♻️) Merci Charles pour l'organisation de ces concert... [Voir plus](#)

J'aime Répondre 2j

1 5



Hélène [REDACTED]

Merci Bayeux Aventure pour l'accueil !!! C'était trop cool !

J'aime Répondre 2j

1 3

↳ 2 réponses



Christophe [REDACTED]

Journée au parc top 👍 et soirée trop bien 😊👍👍

Merci à toute l'équipe du parc

Merci à fleur et Charles 😊😊

J'aime Répondre 2j

1 4

Organisez des **événements** autour de votre marque afin de proposer des **moments ludiques ou sportifs** qui provoqueront naturellement des **commentaires et des partages** de la part des internautes qui auront passé un **agréable moment grâce à vous**

Ci-contre, quelques commentaires d'internautes venus **aux concerts nocturnes** du parc [Bayeux Aventures](#)

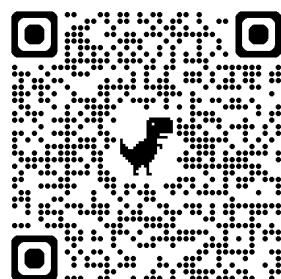
tous ses stratégies ne sont pas **des magnets à fédérer**, ils sont aussi **d'excellents outils pour booster votre SEO** car ils démultiplient **vos liens Afiliate et Referal** en **martelant votre marque** dans les registres de ! référencements des moteurs de recherche



? Un petit Quizz pour terminer

**! Allez ! Soyons fous**

: Si tu préfères sur smartphone



: autre regard

Social selling sur  
LinkedIn | Vendre

agorapulse  
5 astuces 



visites 19

[partager](#)

**donnez votre avis** (star ranking) en bas de cette page



[Précédent»](#)

[Accueil](#) » □Animation RC | Social Selling & Reverse Marketing

[«Suivant](#)



[\*\*L'épreuve E5 A \(écrit\) du BTS NDRC\*\*](#)  
**(0) 0**

janvier 2026 Aucun commentaire 11

...heures | coef2 /40 pts  A ce jour, tous mes étudiants ont 3

[Lire la suite](#)



[\*\*Animation RC | la Satisfaction Client\*\*](#)  
**(3) 4.7**

janvier 2026 Aucun commentaire 10

...C'est quoi la satisfaction client ? On parle aussi de « Customer Care ». C'est le fait

[Lire la suite](#)



## [Omnicanal | Search Engine Marketing](#) □ **(3) 4.7**

janvier 2026 Aucun commentaire 8

C'est quoi le « Search Engine Marketing » ? Le Search Engine Marketing (SEM) est  
...l'addition de

[Lire la suite](#)



ivistefanova Love Sephora store front ❤️  
2 sem 1 J'aime Répondre Voir la traduction

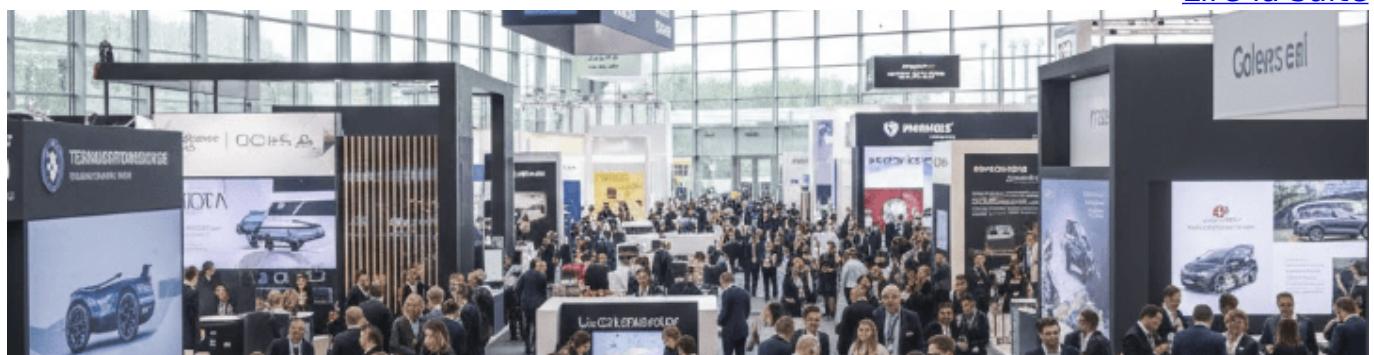
cabpelunh Perfeito 😍😍😍

## [Animation RC | Social Selling & Reverse Marketing](#) □ **(5) 4.6**

janvier 2026 Aucun commentaire 5

...C'est quoi tout ça ? Le Social Selling est l'art de vendre depuis les réseaux

[Lire la suite](#)



## [\*\*E-Commerce | Opérations commerciales en digital\*\*](#)

**(4) 4.8**

janvier 2026 Aucun commentaire 4

C'est quoi une opération commerciale ? Aussi appelée « campagne », une O-P-COM, ...c'est une opération spécifique

[Lire la suite](#)



## [\*\*Animation RC | le Selfcare\*\*](#)

**(2) 4.5**

janvier 2026 Aucun commentaire 3

C'est quoi le « Selfcare » ? Littéralement « prendre soin de soi soi-même »(on parle ...aussi parfois « d'auto

[Lire la suite](#)



**St9ph**

Webmaster

Je suis Formateur depuis 1997 et j'ai commencé ma carrière comme technicien en

réseaux informatiques. J'ai travaillé pour de grands organismes de formation : Greta, AFPA, réseau des CCI, des écoles de commerces réputées : EM Normandie, E2SE, groupes FIM et ICEP, et collaboré en Centre d'Appels chez Webhelp pendant

12 ans avec des grands comptes FAI comme Orange, Bouygues Telecom et SFR, des assureurs et des fournisseurs d'Energie comme Direct Energie (devenu Total) et ! (EDF (devenu Engie





•  
votre avis compte  
[Total: 5 Average: 4.6] 