



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

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

: 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](#) °

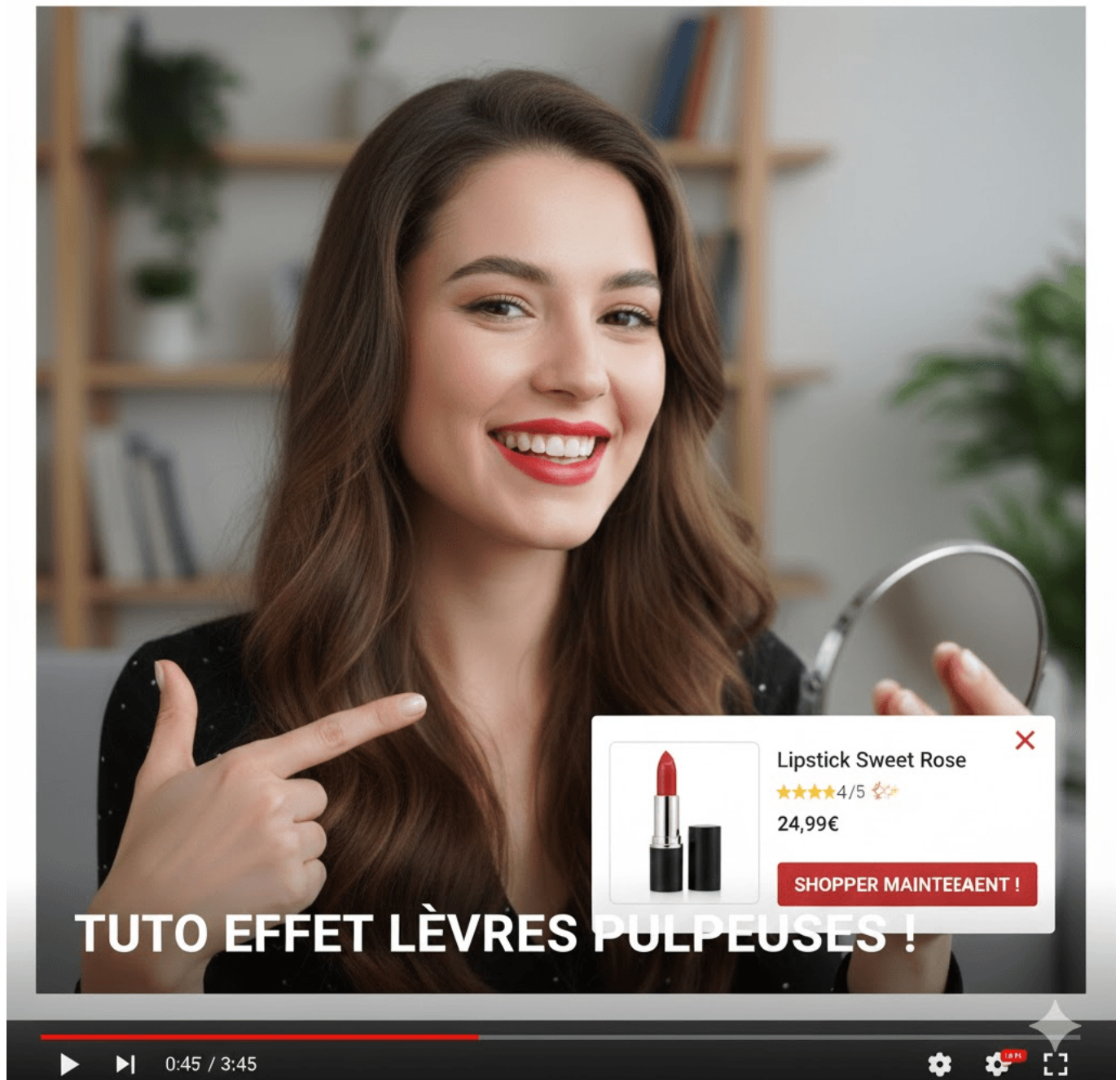
[mobilisation de sa communauté | 2-3](#) °

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 socionaute 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

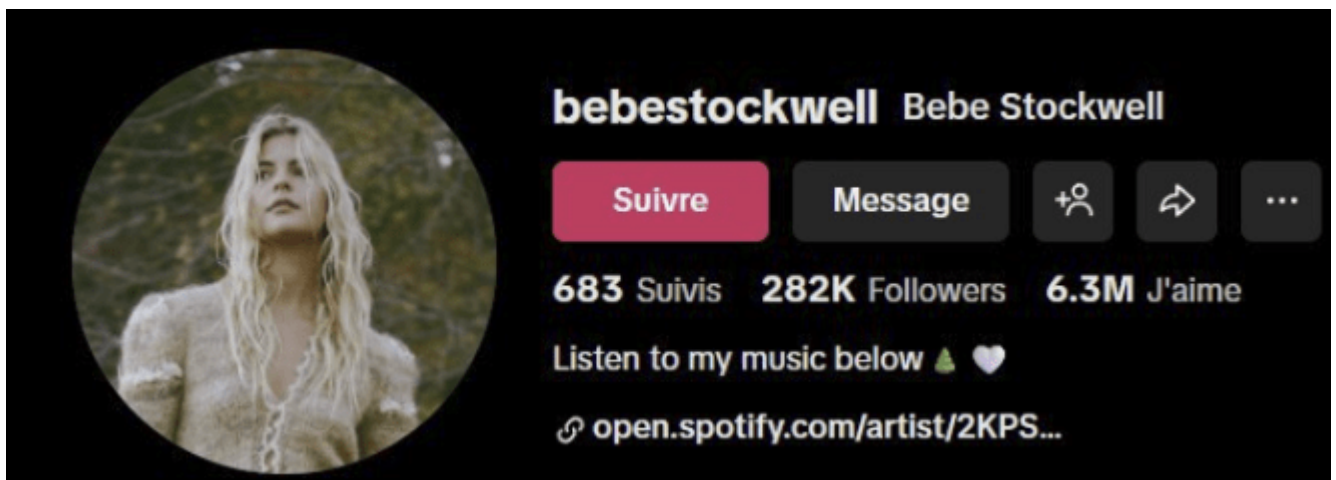
Micro-influenceurs & engagement profond

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





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](https://www.lemonde.fr) •

: Certaines tendances émergentes très discutées incluent aussi

des **influenceurs virtuels (avatars IA)** et expériences AR/VR immersives. [Reddit](https://www.reddit.com)

l'**IA générative** pour créer vidéos/images directement à partir de texte. [Reddit](https://www.reddit.com)

Sur l'exemple ci-dessus, **Aitana (@fitaitana)**, une influenceuse 100% virtuelle sur [TikTok](https://www.tiktok.com)

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

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

Source / Année	Part estimée du CA généré via social selling / social commerce	Secteur
Statistiques globales (Whop)	USD 700 milliards CA~ 2024	Global social commerce (toutes catégories)

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



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](https://ecommerce-platforms.com)

Les avis valent presque autant que **des recommandations de proches**. •
[Zenreviews](https://zenreviews.com)

Un mauvais avis fait fuir jusqu'à **94 % des consommateurs** d'une entreprise •
ou produit. [ReviewTrackers](https://reviewtrackers.com)

Des avis positifs permettent à beaucoup de consommateurs de **payer plus** •
pour un produit perçu comme meilleur. reviewsonmywebsite.com

Ci-dessous, l'interview d'**une cliente** d'un bâtisseur BTP, [IGC Constructions](https://igc-constructions.com) 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



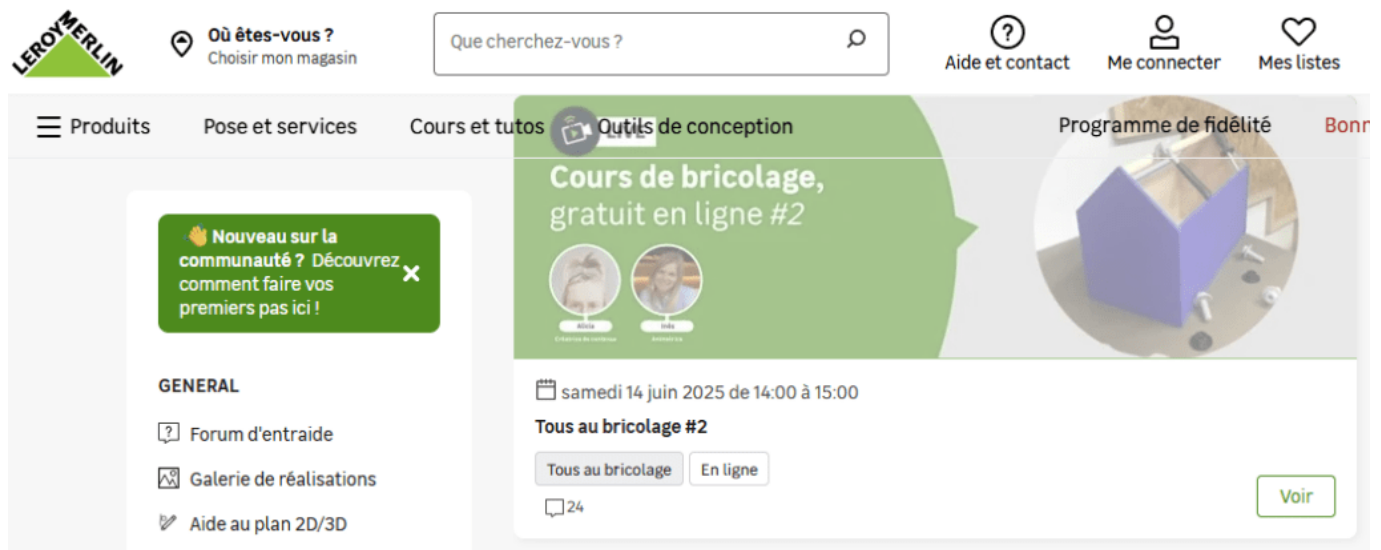
Ci dessous **Milka** qui propose une « **pause tendresse** » sur la route des vacances
: (! (dire que j'ai raté ça

mobilisation de sa communauté♀ | 2-3

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



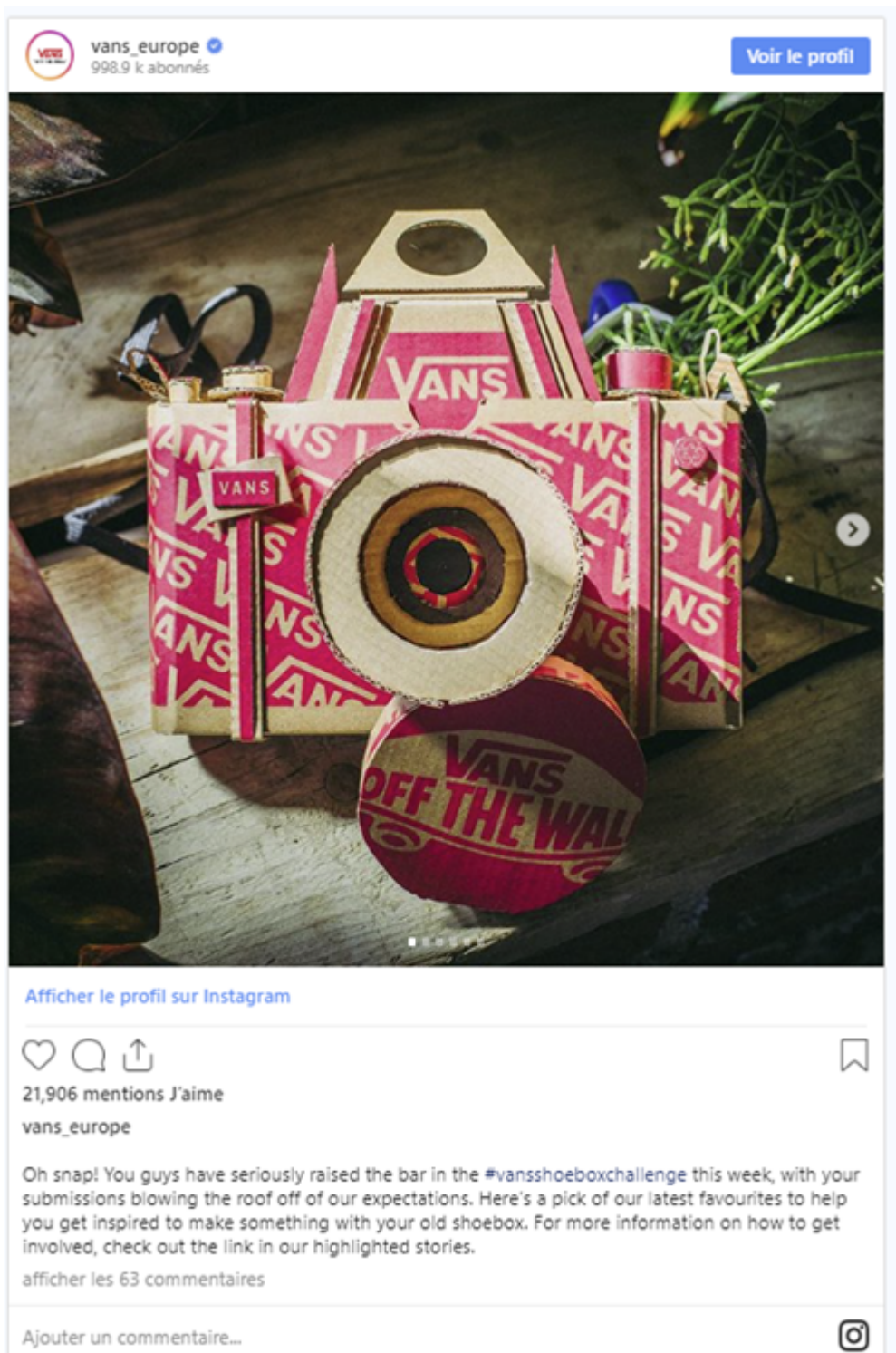
Ci-dessus, l'exemple de [Leroy Merlin](#) qui propose **des topics** pour le conseil, l'installation et l'entretien, en plus de **ses tutos** qu'on peut **commenter** et de **ses .live** sur lesquels on peut **réagir**

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



l'évènement ponctuel ☐



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](#)

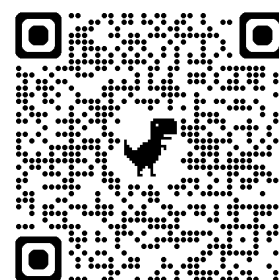
tous ses stratégies ne sont pas **des magnets à fédérer**, ils sont aussi **d'excellents outils pour booster votre SEO** car ils démultiplient **vos liens Afiliate et Referal** en **martelant votre marque** dans les registres de ! référencements des moteurs de recherche



? 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](#)



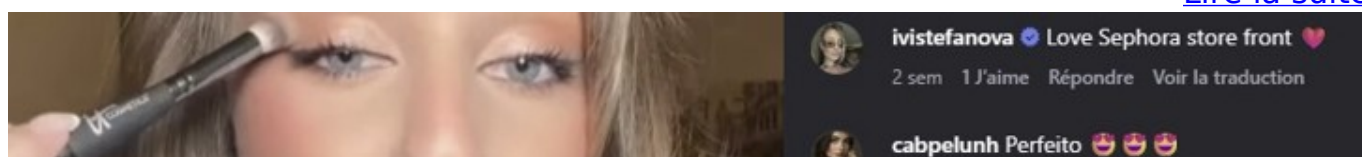
[Omnicanal | Search Engine Marketing](#)

(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](#)



[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](#)



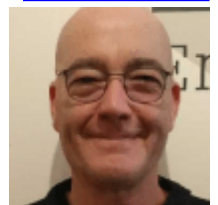
[Animation RC | le Selfcare](#)

(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]

