Partenariat Influenceur, comment faire et quelle stratégie adopter?

Discours d’un spécialiste du domaine

**Quel est l'objectif de cette collaboration?**

« Avant tout, il est important de savoir quel objectif tu souhaites te fixer. Veux-tu augmenter ton trafic? Augmenter tes ventes? Développer ton image de marque?

Avant de contacter un influenceur, tu dois déjà savoir quel est ton objectif ».

**Quel type d’influenceur contacter parmi la masse?**

« Il existe bon nombre de moyens pour faire de la publicité à travers des partenariats. Cela peut être à travers Instagram, Snapchat, Youtube, mais aussi sur les blogs et pages Facebook et d’autres encore.La réussite d’une collaboration dépendra avant tout du réseau social et de l’audience touchée. Il est important que l’offre de biens et services de votre organisation ait un minimum de lien avec la communauté de l’influenceur ».

« J’ai collaboré avec beaucoup de Youtubers, instagrammers et blogueurs et continue de collaborer avec. Tous n’ont pas été que réussite. Mais aujourd’hui je gère une belle liste d’influenceurs avec qui je travaille depuis des années et qui ont de grosses communautés qualifiées. J'aime les collaborations longue durée car une confiance réciproque se créée entre l'influenceur et toi, et il devient un vrai ambassadeur de ta marque. Ne pense pas si vite que les plus gros youtubeurs ont fait les meilleurs résultats. Ceux ayant fait les meilleurs résultats sont ceux ayant au moins 300.000 abonnés mais toutefois moins d'un million ».

Pourquoi?

« Collaborer avec les influenceurs de niche apporte une vraie valeur, au contraire des partenariats avec des youtubeurs génériques. Les influenceurs de niche sont suivis par des personnes qui les suivent par intérêt et attendent vraiment la sortie de leur prochain contenu. Ainsi lorsqu'ils parlent d'une marque, leurs abonnés ont une claire confiance en eux. J'ai remarqué que les ventes gonflent après plusieurs vidéos avec un influenceur. Donne donc le temps à sa communauté de t'apprivoiser... et essaie que cet influenceur ne fasse pas seulement un post, mais qu'il soit vraiment ambassadeur de ta marque ».

Comment contacter un influenceur?

« Il y a 5 ans, je me suis fait avoir avec un Instagrammeur. Je débutais dans le milieu du marketing d'influence et les influenceurs sur IG commençaient tout juste à se développer. Il m'avait contacté pour faire un partenariat. J'avais regardé son profil et il paraissait clean avec de nombreux likes et belles photos. Là tu fais une collaboration et découvre au final que cela ne t'a apporté aucun trafic, et donc aucune vente. J'ai donc fait mes recherches à travers un outil pour confirmer que cet influenceur s’est créé une fausse communauté.

Il est nécessaire de calculer le taux d'engagement d'un influenceur instagram. Pour vérifier toi-même le taux d'engagement d'un influenceur tu peux utiliser Hypeauditor pour analyser l'audience » ([https://hypeauditor.com](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=2ahUKEwjZ0ZjPme_lAhURfBoKHYjqAKkQFjAAegQICBAC&url=https%3A%2F%2Fhypeauditor.com%2Ffr%2F&usg=AOvVaw1gy36J-v7_sLZA4kddwN-A))

« Cet outil te permet de faire l’évaluation d’un compte et le passer au crible pour détecter la proportion de faux followers et donc l’achat d’abonnés. Ce service est payant mais fiable car il scanne des données internes à un compte Instagram. Privilégie un taux d'engagement correct voir élevé. Quand un influenceur détient moins de 5% de taux d'engagement, je passe ma route. Quand ça arrive à 8-10% cela devient intéressant. Regarde bien sa courbe d'acquisition de followers. Si tu vois qu'il y a un énorme pic non naturel à un moment, cela ne sent pas bon... »

**Quel budget?**

Payer avec des frais fixes

« Aujourd'hui, il existe tellement d'influenceurs que tout le monde veut le devenir et grappiller quelques miettes. Beaucoup sont devenus de vrais businessmen, même avec de petites communautés mais certains ont vraiment l'envie de faire découvrir des produits qu’eux-mêmes utilisent et aiment avoir. Tu verras, la plupart du temps, quand tu les contacteras, ils te diront le coût d'un post, d'une story, d'un article... les prix proposés sont devenus ridiculement élevés.

Imagine cette situation : un influenceur te dit 300€ la story. Vérifie qu'il a un bon taux d'engagement sur ses stories (en lui demandant un screen shot de preuve et en vérifiant avec Hypeauditor) ainsi que le screenshot des pays de provenance de son audience (il peut les trouver dans ses statistiques de page IG).

Si tu as un gros budget, pars avec ça, si tu as un petit budget, ou budget inexistant, tente la seconde option ci-dessous.

Payer au CPA (cost per action)

Pour t'assurer un risque minimum et dans le cas où tu as peu de budget, propose à l'influenceur de le payer à la commission. Par exemple, offre lui 10%-20% de commission sur chaque vente réalisée. Ainsi si l'influenceur fait énormément de ventes, il touchera une belle somme, et dans le cas où c'est un flop et ne réalise que très peu de commandes, tu n'auras pas perdu d'argent. C'est la méthode la moins risquée. »

**Comment contacter un influenceur pour lui proposer un partenariat?**

« Envoie-lui un e-mail personnalisé. Recherche sur leurs profils de réseaux sociaux leur email de contact. S’ils ont une chaîne YouTube va dans leur onglet "à propos" où leur e-mail sera indiqué dans 90% des cas. Souvent ils ont un manager mais écris-leur comme si tu leur écrivais directement ».