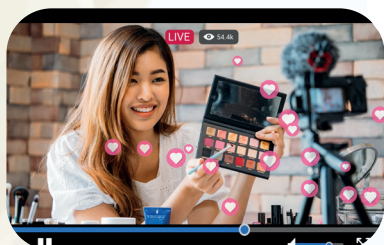




# Les influenceurs



## Qui sont et que font les influenceurs ?

Les influenceurs sont très présents sur le web et les réseaux sociaux. Ils permettent d'influencer le comportement d'achat des personnes qui les suivent (= « *followers* »/« *abonnés* »).

Leur but est d'obtenir une communauté la plus large possible pour partager des astuces, conseils, recettes, DIY (= Do It Yourself), bons plans... Ils essayent d'être proches de leur public (en racontant leur quotidien, leurs vacances, leurs mésaventures...). Grâce à cela, les abonnés ont l'impression d'entrer dans leur monde/vie.

Cela engendre une relation de confiance des abonnés vis-à-vis des influenceurs. Les followers s'identifient à eux et pensent même les connaître.

Les marques utilisent les influenceurs afin de promouvoir leur(s) produit(s) (nouveau produit, relance des ventes...).

Les marques leur offrent des échantillons, des produits ou les invitent à des soirées (lancement de produit(s)...) afin qu'ils en « parlent » sur leurs réseaux sociaux.

Les influenceurs sont parfois rémunérés par les marques (une sorte de partenariat).



Il existe des influenceurs de :

- ☐ mode et beauté
- ☐ sport/fitness
- ☐ voyages/loisirs
- ☐ alimentation/recettes
- ☐ jeux/jouets
- ☐ bricolage
- ☐ ...

Il n'y a pas d'âge prédéfini pour avoir le statut d'influenceur.

→ Certains font la publicité de produits destinés au public jeune (jeux de société, jouets, livres, aliments...).

### **Où peut-on les trouver ?**

On trouve les influenceurs sur internet et les réseaux sociaux tels que Youtube®, Instagram®, blog, Twitter®, TikTok®...

Il y en a de plus en plus et il devient difficile de ne pas en rencontrer.

### **Des exemples d'influenceurs**

Sur Youtube® : Squeezie, Studio Bubble Tea, Swan The Voice – Néo & Swan, Madame Récré FR, Tibo InShape, Juju Fitcats, Sophie Fantasy, L'atelier de Roxane...

## **Supports à l'animation**

### **Première partie**

#### **1. Questions à poser :**

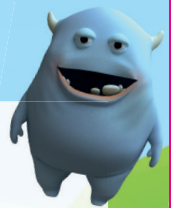
- À votre avis, qu'est-ce qu'un influenceur ?
- Où les trouve-t-on ?
- Avez-vous des exemples ? Lesquels ?

Les enfants notent des mots-clés sur la feuille vierge qui leur a été remise.

#### **2. Diffusion des vidéos**

##### **Exemples de vidéos disponibles sur YouTube :**

- Swan the voice – Néo et Swan : Don't Choose the Wrong Pringles Slime Challenge (17'33)  
Sélection de passages selon les objectifs (0' à 3'05, 6'38 à 7'45, 13' à 13'40, 15'30 à 16'10)
- Studio Bubble Tea - Halloween Dégustation de Bonbons Effrayants – Crok ta box  
Exemples de sélection de passages (0'55 à 2'00, 11'50 à 13'10, 22'09 à 22'47)
- Madame Récré FR - Œufs Surprise Eggs Mashems Sachets Surprises Disney Cars Princesses  
Exemples de sélection de passages (0' à 2'30, 14'20 jusqu'à la fin)



### 3. Aboutir à une définition

Partir de la vidéo sélectionnée et poser les questions suivantes (ici sur base de Néo et Swan) :

- Que voit-on dans cette vidéo ?
- Pourquoi ont-ils réalisé cette vidéo ?
- Qu'en pensez-vous ? Cela donne-t-il envie de consommer le produit (Néo et Swan : les chips) ?
- Pourquoi utiliser ces boîtes plutôt que d'autres ?
- À quoi ça sert de réaliser cette vidéo ? (influencer l'achat d'un produit, les chips et non montrer la recette de fabrication du slime)
- Comment s'y prennent-ils pour nous donner envie d'acheter ce produit ? (le croquant du chips, la présentation de toute la gamme, montrer et nommer chaque goût...)

Obtenir une définition commune : Sur base de cette vidéo, pouvez-vous désormais définir ce qu'est un influenceur ?

Un influenceur est une personne (adulte ou enfant) :

- qui fait beaucoup de vidéos sur les réseaux sociaux (YouTube, Instagram, Tiktok...) ;
- qui est suivie / regardée régulièrement par beaucoup de monde (communauté) donc qui est connue ;
- qui nous montre des produits pour nous influencer à les acheter (= pub) ;
- qui est souvent payée pour le faire.

#### Points d'attention

- Une marque propose aux enfants soit de l'argent, soit un cadeau en échange d'une visibilité sur les réseaux sociaux.
- On considère donc que l'enfant fait de la publicité donc qu'il doit être rémunéré.
- Cela se fait parfois via une agence qui vérifie que les tournages ne se font pas pendant les heures d'école, qu'il existe un contrat de travail...
- Les placements de produits se font parfois de façon évidente et parfois sans que l'on s'en rende compte.

### Deuxième partie

#### Trame commune

L'animateur se présente comme membre d'une agence de publicité désirant les recruter pour rendre visibles ses produits sur YouTube. Il leur tient le discours suivant : « Notre agence a remarqué que vous postiez souvent des vidéos et des photos de votre quotidien sur le net et que vous étiez regardés par de plus en plus de personnes. C'est pour cela que nous vous avons choisi pour nous aider. Vous devez faire en sorte d'avoir le plus de vues possibles pour influencer les gens à acheter nos produits et donc à nous faire gagner de l'argent. Vous serez payés selon l'augmentation du nombre de ventes. »

Les influenceurs sont de nouveaux modes de publicité. Puisqu'il y a moins de publicités à



la télévision, les agences investissent plus d'argent sur les réseaux sociaux car beaucoup de personnes sont connectées.

### **Exemples de produits de consommation à leur proposer et du scénario associé**

#### **→ Boîte de céréales du petit déjeuner**

**Scénario :** « Vous êtes en famille (définir qui sont les parents et les enfants) en train de prendre votre petit déjeuner. Il vous est demandé à chacun, selon ce qui est important pour vous, de parler de ce que vous mangez, de citer le produit et de faire en sorte qu'on regarde le produit le plus possible ou qu'on y prête attention par tous les moyens possibles. »

**Stratégies d'influence** qui peuvent être mises en avant : nommer le produit et la marque, le montrer, le prendre en main et le mettre en évidence, créer des slogans autour des notions de force, plaisir ou énergie (« fort comme un tigre »...) pour bien démarrer la journée, de goût...

#### **→ Pizza surgelée**

**Scénario :** « Vous êtes en train de regarder une émission de télévision un vendredi soir en famille et vous mangez une pizza. Il vous est demandé de montrer tous les avantages de manger cette pizza devant la Tv mais **de ne pas citer le produit.** »

**Stratégies d'influence** qui peuvent être mises en avant : montrer la pizza sans nommer la marque, des arguments de vente de l'ordre de la facilité de préparation, de la rapidité de cuisson, de l'association qui peut être faite avec un moment de plaisir en famille, de partage...

#### **→ Stylo bille 4 couleurs**

**Scénario :** « Vous êtes à l'école et vous devez réaliser un travail de groupe. Il s'agit de dessiner un triangle vert, un cercle rouge, un carré bleu et un rectangle noir. Deux élèves possèdent un Bic à 4 couleurs tandis que les autres cherchent dans leur plumier les couleurs nécessaires pour faire l'exercice. Il vous est demandé de montrer qu'un Bic à 4 couleurs est plus pratique que de fouiller dans sa trousse pour trouver les 4 couleurs. »

**Stratégies d'influence** qui peuvent être mises en avant : mettre en évidence les avantages de posséder ce Bic (gain de temps, rapidité, 4 en 1), la qualité du produit, montrer ses fonctionnalités concrètement et de façon visible par les autres.

#### **→ Jeu de société**

**Scénario :** « Vous avez devant vous un jeu de société (simple d'utilisation). Il vous est demandé de présenter ce jeu en y jouant et d'expliquer ses règles et tout ce que vous êtes en train de faire. »

**Stratégies d'influence :** utiliser ce jeu pour combattre l'ennui, montrer en jouant que ce jeu apporte du plaisir (→ rire, s'amuser, non verbal enjoué...), jouer en expliquant ce qu'on fait (je déplace le pion et l'installe sur la case de la chance), monter chaque pièce du jeu (cf. madame Récré).