

Les bases des réseaux sociaux

Plus de **5 milliards d'utilisateurs** des réseaux sociaux dans le monde

50,7 millions d'utilisateurs français des réseaux sociaux, c'est-à-dire
78,22 % de la population

Temps passé en moyenne par jour les réseaux sociaux en France : **1h48**

JAN
2024

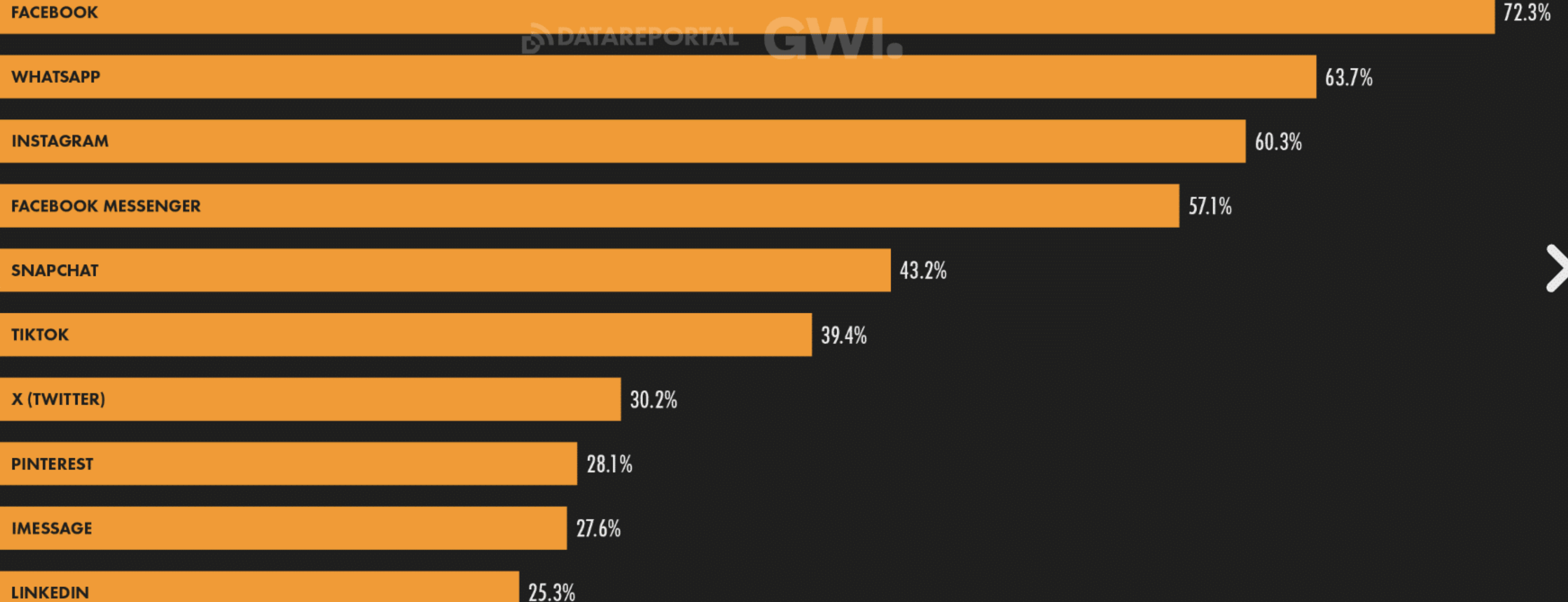
MOST USED SOCIAL MEDIA PLATFORMS

PERCENTAGE OF INTERNET USERS AGED 16 TO 64 WHO USE EACH PLATFORM EACH MONTH

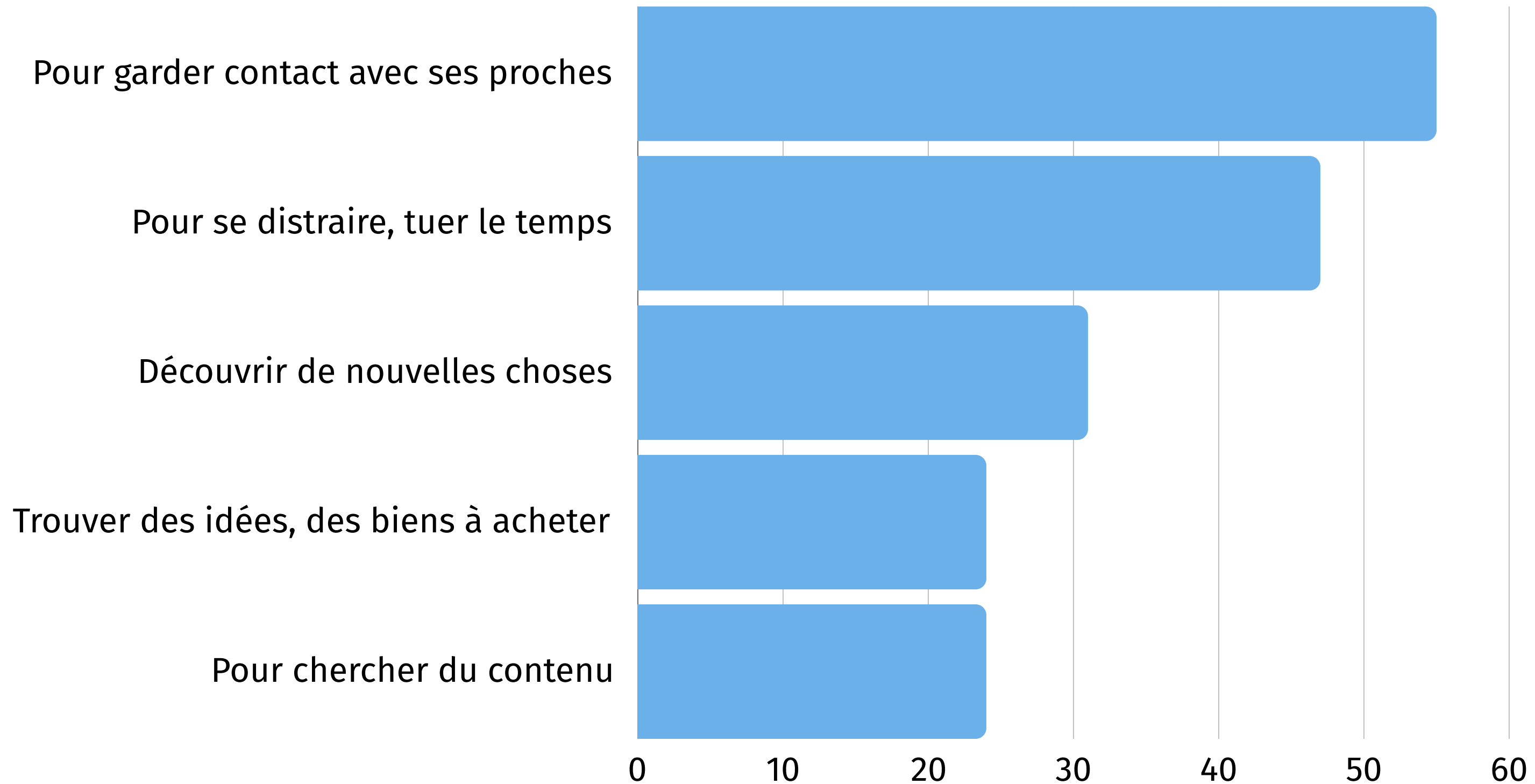
NOTE: YOUTUBE IS NOT OFFERED AS AN ANSWER OPTION FOR THIS QUESTION IN GWI'S SURVEY, SO IT WILL NOT APPEAR IN THIS RANKING



FRANCE



Pourquoi aller sur les réseaux sociaux ?



Plateforme la plus efficace du marché

Le déclin de l'intérêt de Facebook auprès des jeunes est compensé par sa popularité croissante auprès des personnes âgées de 30 ans et plus.

La plateforme est désormais la plus populaire parmi les utilisateurs âgés de 30 à 39 ans : quatre internautes sur cinq dans cette tranche d'âge possèdent un compte Facebook.



Et Instagram ?

15,8 millions de visiteurs quotidiens sur la plateforme

59% des femmes

8% des utilisateurs ont plus de 50 ans

**Le réseau social le plus populaire en France auprès
des moins de 35 ans**



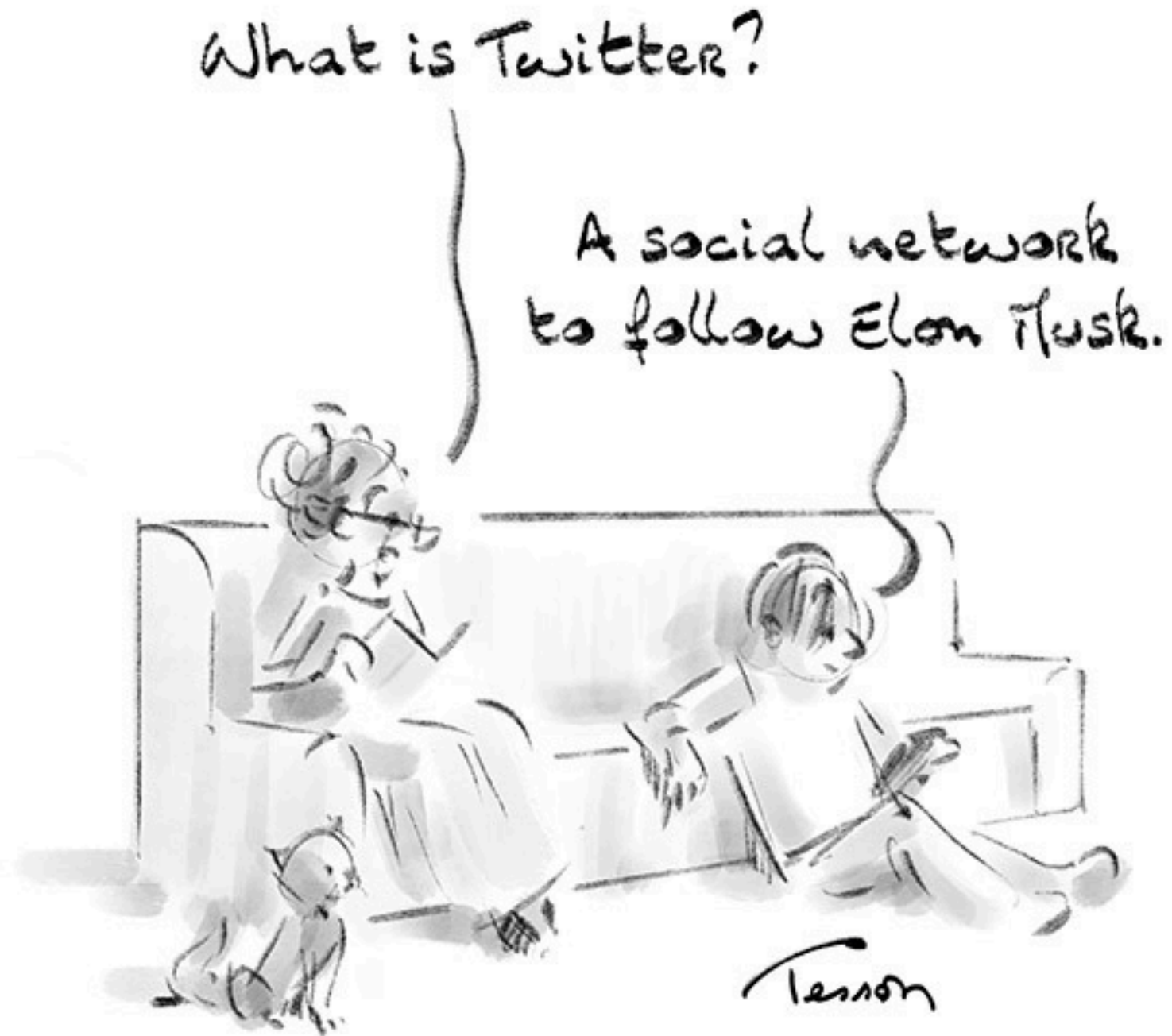
**Parmi les contenus les plus engageants sur la plateforme, on retrouve
les photos et les vidéos de haute qualité comme les Réels, mais aussi
les Stories.**

**LinkedIn France comptabilise plus de 30 millions de membres en France
= 80 % de la population française dite active**

- **22 % entre 18 et 24 ans**
- **53,8 % entre 25 et 34 ans**
- **20,6 % entre 35 et 54 ans**



X VS Bluesky



Social media as it should be.

Définir votre ADN

Quelle est la cible ?

Quelles ressources mobiliser ?

Quelle gouvernance ?



1. Partager les idées
2. Informer sur ses actions
3. Proposer des solutions
4. Impliquer les utilisateurs
5. Planifier des événements

POSITIF
CONCRET
MESURABLE

- Définir une ligne éditoriale
- Capter l'attention
- Varier et soigner le contenu
- Faire des ponts avec le site
- Créer des RDV
- Gouvernance : CM et membres
- Garder le rythme
- Utilisez des phrases courtes
- Employez un vocabulaire +
- Aidez-vous des verbes d'action
- Utilisez des images ou des vidéos
- Programmez vos posts
- Taguez !
- Cherchez la conversation
- Boostez la publication
- Testez, retestez et appuyez-vous sur vos statistiques pour vous améliorer

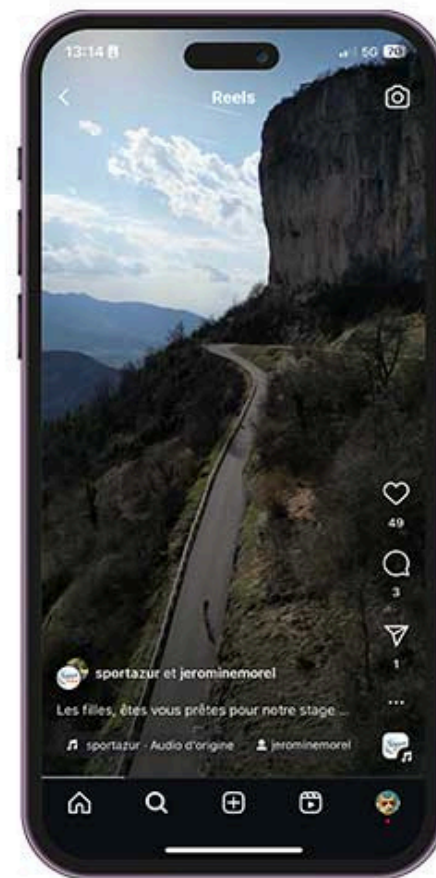
- **Ne pas forcément localiser :
tendance au démarketing pour
ne pas attirer trop de touristes**
- **Suivez les thématiques
populaires**
- **#####**
- **Publiez des photos et des
vidéos de qualité**
- **Ajoutez des stories**
- **Au bon moment**

STORY

- Pour les moments spontanés, les petites anecdotes du quotidien et les mises à jour rapides
- Disparaît au bout de 24h
- Insérer des textes et des sondages

REEL

Vidéo de 60 secondes pour captiver et divertir



RÉELS



PUBLICATIONS



STORIES

- **L'utiliser comme outil de veille**
- **Faire des ponts avec le site**
- **Créer des événements pros**
- **Mettre son équipe à contribution selon leurs métiers, spécialités : publication et relai**
- **Garder le rythme**
- **Analyser le succès des publications**
- **Publier des actus de la structure sur la page**
- **Offres d'emploi**
- **Relayer des actus sur le secteur**
- **Ton professionnel et bienveillant**
- **Identifier d'autres comptes**
- **Structurer votre post**
- **Au bon moment : matin**

Communiquer avec les médias

Moyen de diffuser l'information au public

Média = entreprise

Presse écrite

Agence de presse

Radio

Télé

Web



Le journaliste est :

- **Saturé d'information**
- **Contraint**
- **Fait des choix**
- **Synthétise**
- **Vérifie**
- **Est libre**
- **Obéit**



Identité

émetteur

Date

Titre percutant

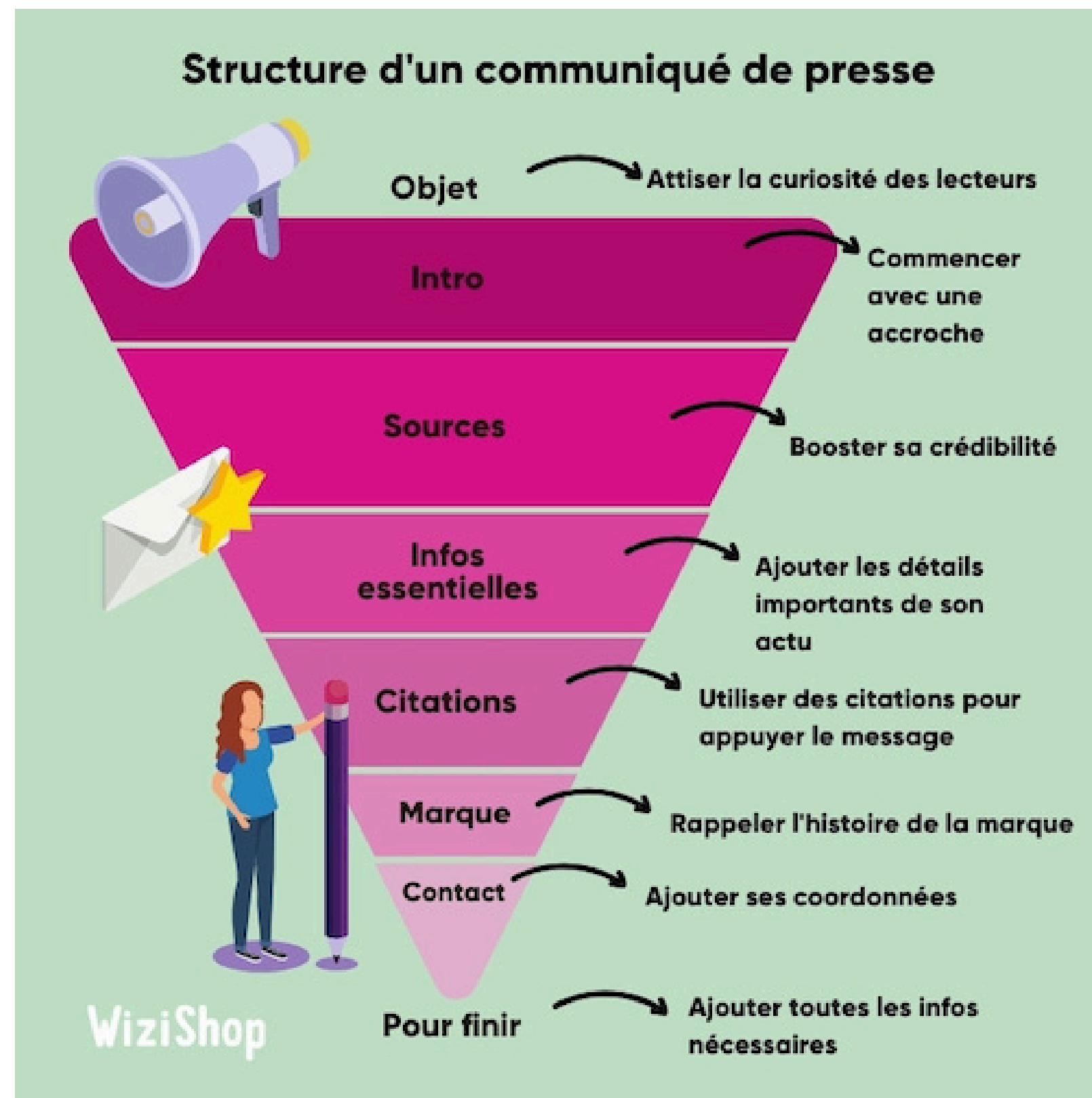
Info simple et vérifiée

Citations Contact

Un message court, clair, précis

Envoi ciblé

Ne pas multiplier les CDP !



L'association L214 pose un lapin à Ouest-France



Organisation

- Où ?
- Quand ?
- Avec qui ?
- L'invitation

- Jour J
- Et après ?
- Compléments

Donner une interview



Se préparer

Spontané et précis

**Face caméra ou ou
téléphone, en direct**

Devenir bon client