

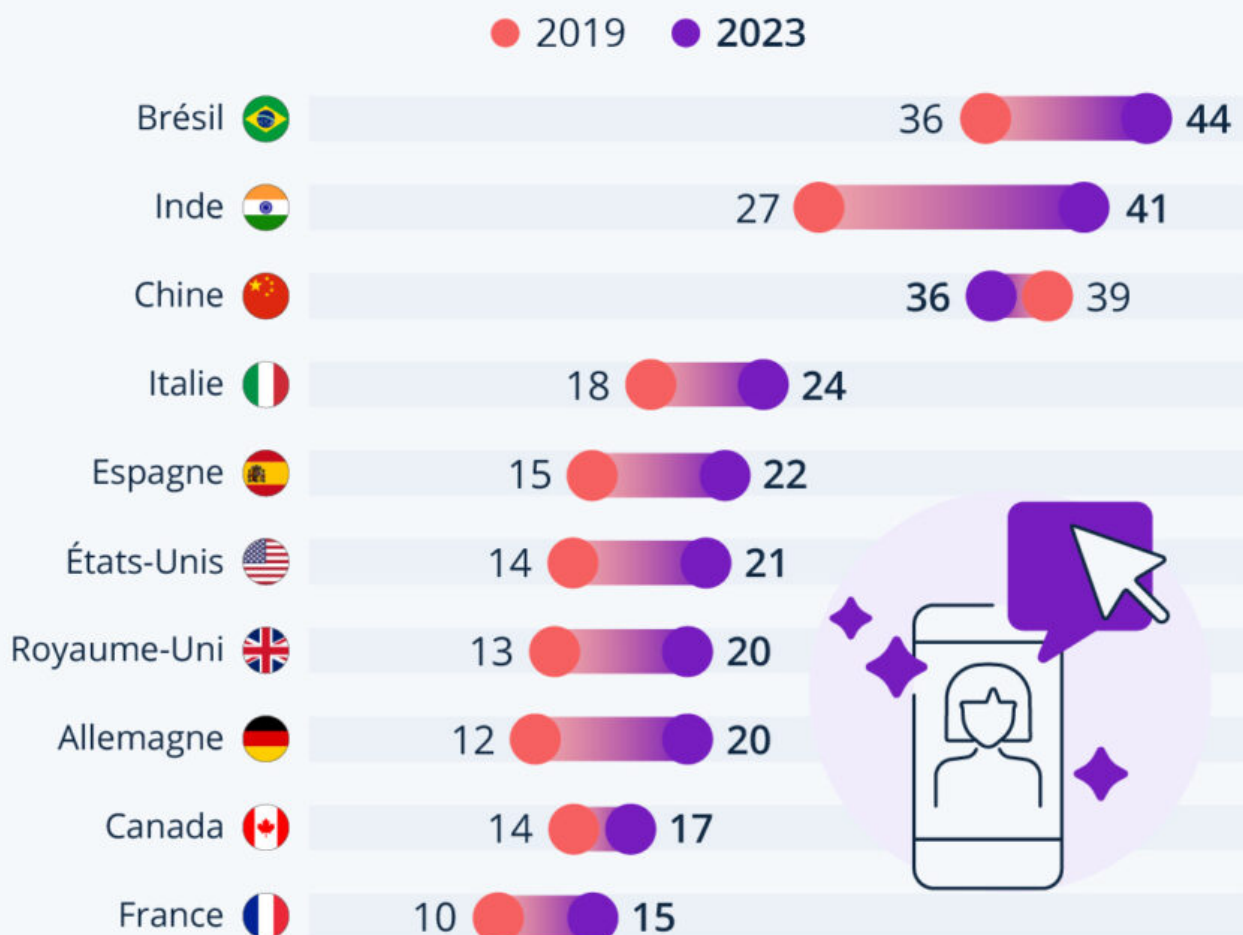
Ecrit par le 24 novembre 2024

# Quelle est l'impact des influenceurs sur les décisions d'achat ?

Écrit par le 24 novembre 2024

# L'influence des influenceurs

Part des internautes déclarant avoir acheté un produit parce qu'un influenceur/célébrité en a fait la promotion, en %



Base : entre 2 000 et 10 000 internautes interrogés par pays (18-64 ans).

Source : Statista Consumer Insights



**statista**

Écrit par le 24 novembre 2024

Lorsqu'il s'agit de prendre une décision d'achat, la plupart des gens font généralement confiance à l'opinion de leur cercle social : famille, amis ou collègues. Mais ils sont aussi de plus en plus nombreux à suivre les recommandations des [influenceurs](#), ces blogueurs et créateurs de contenu sur Internet et les [réseaux sociaux](#).

Selon une étude issue des [Consumer Insights](#) de Statista qui couvre une dizaine de pays, c'est au Brésil, en Inde et en Chine que les influenceurs semblent avoir le plus d'influence sur le choix des consommateurs. Si la part d'internautes déclarant avoir acheté un produit suite à une promotion de ce genre a augmenté au Brésil et en Inde ces dernières années (pour dépasser 40 %), elle a en revanche diminué en Chine, tout en restant à un niveau relativement élevé (34 %).

En Europe et en Amérique du Nord, la tendance à suivre les conseils d'achat des influenceurs gagne aussi du terrain, même si elle semble pour le moment moins répandue (15 % à 25 % des internautes interrogés en 2023). C'est en France que le taux le plus bas des dix pays analysés a été mesuré.

Tristan Gaudiaut pour [Statista](#)

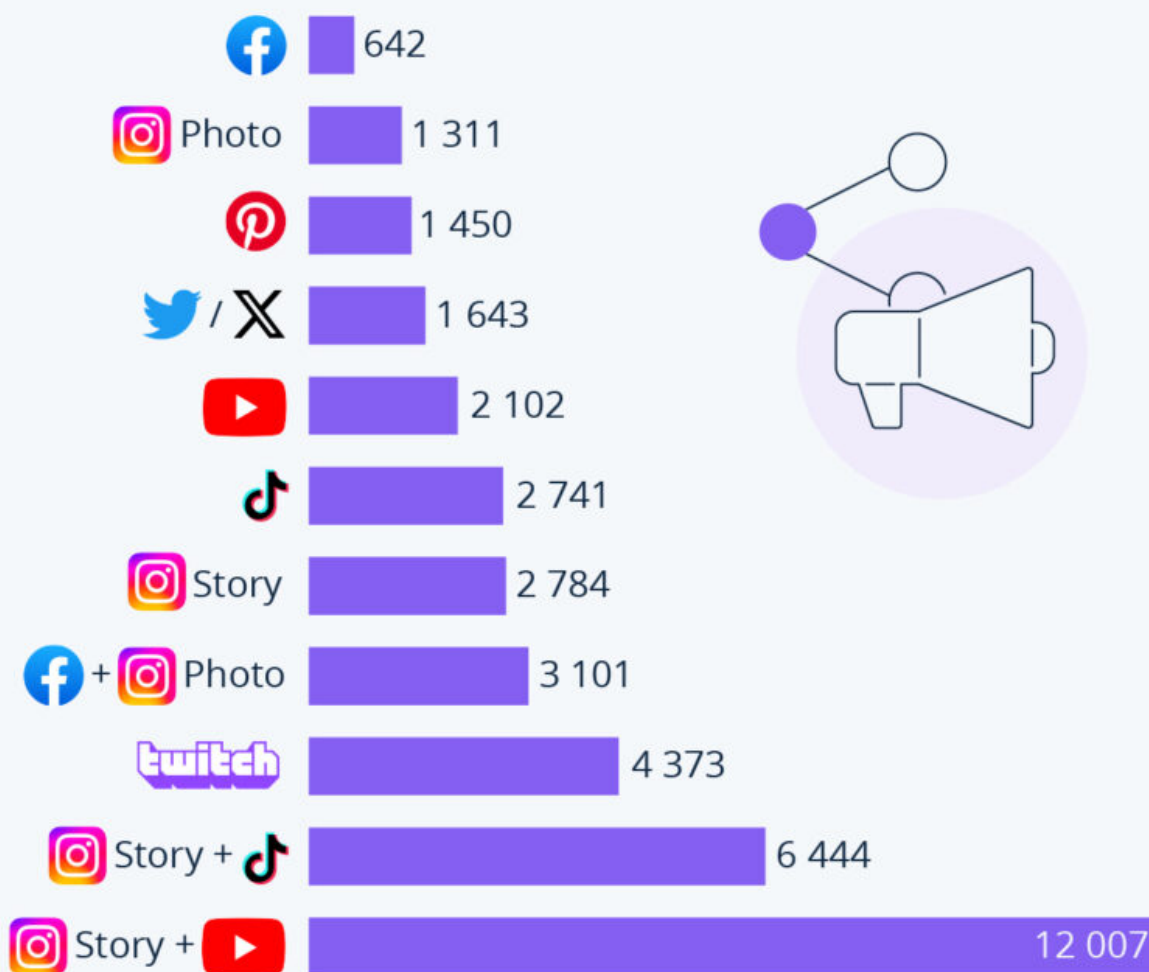
---

## Quelles sont les plateformes les plus lucratives pour les influenceurs ?

Écrit par le 24 novembre 2024

# Quelles plateformes sont les plus lucratives pour les influenceurs ?

Prix moyen d'un post payé aux créateurs de contenu sur les plateformes sélectionnées en 2022 (en dollars US)



Source : IZEA 2023 State of Influencer Earnings



statista

Ecrit par le 24 novembre 2024

Selon un [rapport](#) de la société de marketing IZEA, les parrainages de contenus vidéo sont de loin les mieux rémunérés pour les [influenceurs](#), qu'il s'agisse des plateformes TikTok, Instagram, Twitch ou YouTube. Alors qu'un post sponsorisé consistant en une image postée sur Facebook, Instagram, Pinterest ou Twitter rapportait en moyenne entre 642 et 1 643 dollars en 2022, une vidéo publiée sur YouTube, [TikTok](#), ou une story Instagram, permettait de gagner environ le double, avec une moyenne comprise entre 2 102 et 2 784 dollars.

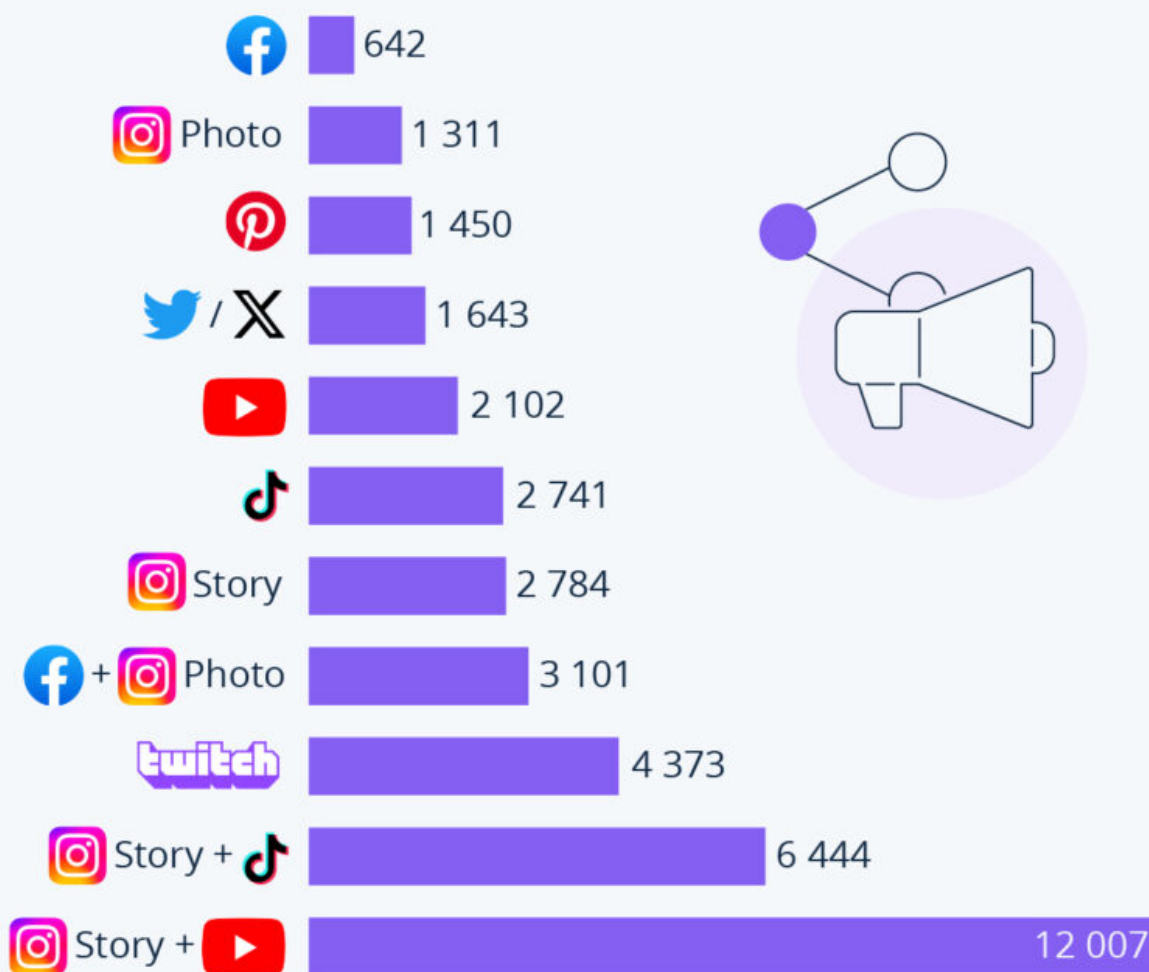
Cela reste cependant nettement moins cher qu'un parrainage de vidéo sur Twitch, dont le prix moyen s'élevait à 4 373 dollars en 2022. Les publications combinées « story Instagram + TikTok » et « story Instagram + YouTube » représentaient les options les plus chères pour les annonceurs : respectivement 6 444 dollars et 12 007 dollars en moyenne.

Le rapport montre également que les coûts des campagnes de [marketing d'influence](#) ont explosé ces dernières années. En 2022, le post payant moyen rapportait plus de 1 100 dollars aux créateurs de contenu. En 2015, ce chiffre était de seulement 25 dollars. Alors que les « petits » influenceurs (entre 1 000 et 199 999 abonnés) ont connu une hausse régulière de leurs revenus (à l'exception de l'effondrement lié au Covid en 2020), les comptes les plus importants ont été soumis à davantage de fluctuations.

Écrit par le 24 novembre 2024

# Quelles plateformes sont les plus lucratives pour les influenceurs ?

Prix moyen d'un post payé aux créateurs de contenu sur les plateformes sélectionnées en 2022 (en dollars US)



Source : IZEA 2023 State of Influencer Earnings



statista



Ecrit par le 24 novembre 2024

Cliquez sur l'image pour l'agrandir.

Tristan Gaudiaut, Statista.

## Les influenceurs à la découverte du Luberon



**Les offices de tourisme Isle sur la Sorgue Tourisme et Destination Luberon Cœur de Provence**

Ecrit par le 24 novembre 2024

**viennent d'organiser la première édition de l'événement 'Instameet en Luberon' dont l'objectif est d'inviter des influenceurs à faire découvrir le territoire à leur communauté.**

[Isle sur la Sorgue Tourisme](#) et [Destination Luberon Cœur de Provence](#) ont reçu une dizaine d'influenceurs dans le cadre de la première édition de l'événement 'Instameet en Luberon', qui a été un véritable succès. Tous influents sur le réseau social Instagram, ils ont découvert les paysages provençaux à bord d'un combi van Volkswagen et l'ont fait découvrir à leurs abonnés par le biais de la caméra de leur téléphone. Le van, très en vogue sur les réseaux sociaux depuis plusieurs mois, les a conduit à la découverte du patrimoine vaclusien.

Après un petit déjeuner à la Forêt des Cèdres de Cabrières d'Avignon, le groupe a pu faire une balade à VTT et en trottinette électrique jusqu'à la Venise Comtadine, l'Isle-sur-la-Sorgue. Les influenceurs se sont ensuite rendus à Oppède pour une pause déjeuner au Domaine de la Garelle. L'occasion idéale de découvrir les vins du Luberon. Pour finir cet 'Instameet' en beauté, ils ont pu profiter de la nature et des paysages lors d'une randonnée d'une heure et demi entre Maubec et Oppède-le-Vieux.

En tout lors de cet événement, ce sont plus de 200 stories qui ont été publiées par les influenceurs, qui ont atteint une communauté totale de 37 700 personnes. Pour retrouver les photos de cette journée, rendez-vous sur les profils Instagram des influenceurs : [@une\\_fille\\_du\\_soleil](#), [@violaine\\_pradon](#), [@lescheminsdetraverse](#), [@p\\_laetitia](#), [@julie\\_arena](#), [@melou030](#), et [@ninou\\_mrl](#)

V.A.

---

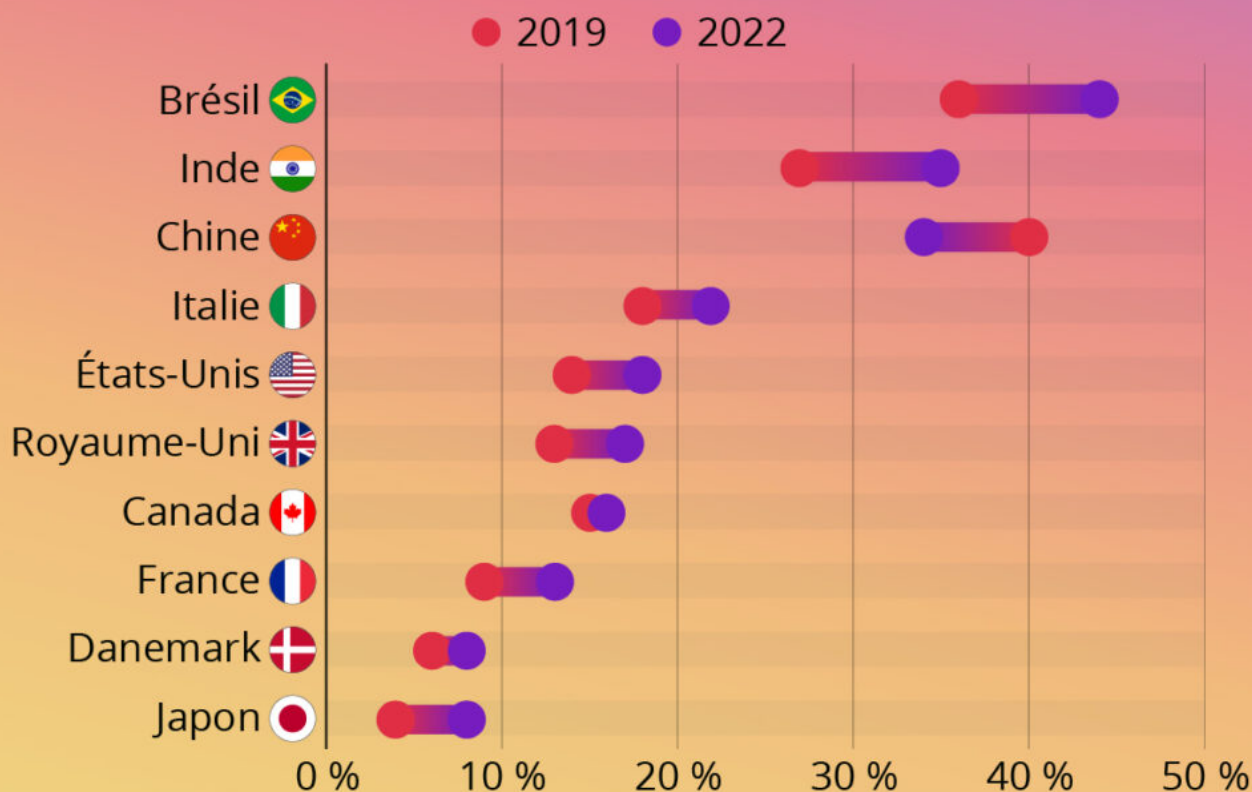
## Dans quels pays les influenceurs ont-ils le plus d'influence ?



Ecrit par le 24 novembre 2024

# L'influence des influenceurs

Part des internautes qui a acheté un produit parce qu'un influenceur ou une célébrité en a fait la publicité, en %



Base : entre 1 000 et 7 600 répondants par pays (18-64 ans).

Source : Statista Global Consumer Survey



statista

Lorsqu'il s'agit de prendre une décision d'achat, la plupart des gens font généralement confiance à l'opinion de leur cercle social : famille, amis ou collègues. Mais ils sont aussi de plus en plus nombreux à suivre les recommandations des [influenceurs](#), ces blogueurs, youtubeurs et instagrammeurs qui partagent leur vie avec les internautes sur les réseaux sociaux.

Ecrit par le 24 novembre 2024

Selon les enquêtes du [Global Consumer Survey](#) de Statista, représentatives de la population en ligne, c'est actuellement au Brésil, en Chine et en Inde que les influenceurs semblent avoir le plus d'influence sur les choix des consommateurs. Si la part des internautes déclarant avoir acheté un produit suite à une publicité de ce genre a augmenté au Brésil et en Inde ces dernières années, elle a en revanche diminué en Chine, tout en restant relativement élevée (34 %).

Dans la plupart des autres pays, la tendance à suivre les conseils des influenceurs sur les [réseaux sociaux](#) pour un achat semble moins répandue : environ 10 à 20 % des internautes. Mais elle gagne également du terrain. Parmi les Européens, ce sont les Italiens qui affichent le taux d'influence le plus élevé : 22 % d'entre eux ont déclaré avoir effectué un achat parce qu'une célébrité ou un influenceur en avait fait la promotion en 2022. En France, ce chiffre s'élève à 13 %, en hausse de quatre points de pourcentage sur trois ans. C'est au Danemark et au Japon que les gens se disent parmi les moins enclins à se laisser influencer par ce type de publicité (8 % actuellement).

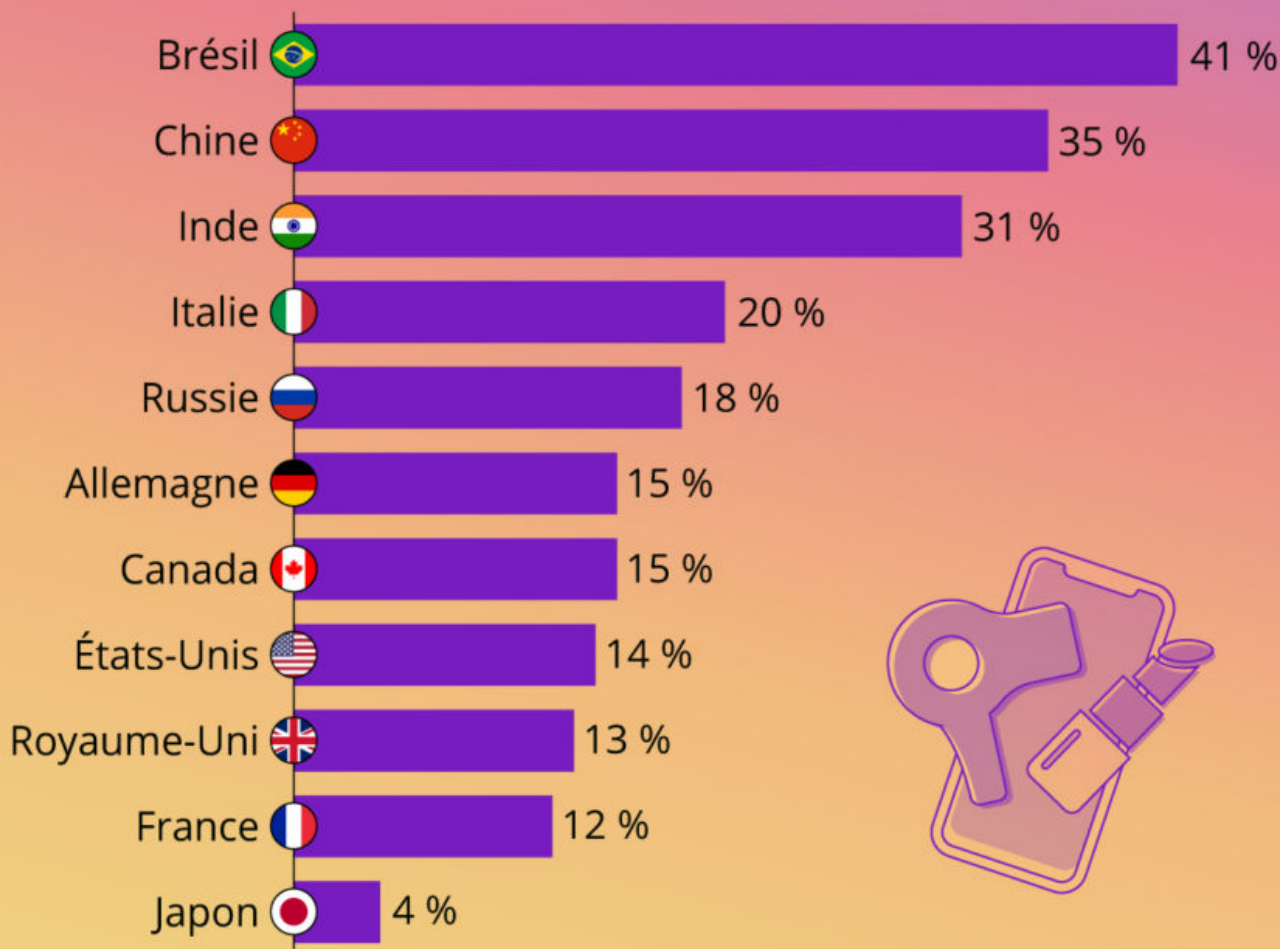
De Tristan Gaudiaut pour [Statista](#)

---

## L'influence des influenceurs

# L'influence des influenceurs

Part des répondants déclarant avoir acheté quelque chose parce que des influenceurs/célébrités en ont fait la promotion \*



\* Base : 26 654 répondants dans 11 pays (18-64 ans).  
Données issues de 3 vagues d'enquête entre février 2020 et mars 2021.  
Source : Statista Global Consumer Survey



Ecrit par le 24 novembre 2024

12 % des personnes interrogées en France dans le cadre du [Statista Global Consumer Survey](#) ont déclaré avoir déjà acheté quelque chose parce que des [influenceurs](#) ou des célébrités en avaient fait la promotion. Comme le révèle notre graphique, cela signifie que les Français sont comparativement peu enclins à se laisser influencer par ce type de publicité, à l'image des Britanniques (13 %) et des Japonais (4 %), qui sont eux parmi les plus sceptiques à cet égard. À l'inverse, cette forme de marketing semble beaucoup plus efficace au Brésil et en Chine, où plus du tiers des répondants ont avoué avoir acheté un bien ou un service suite à une promotion faite par un influenceur.

Le marketing d'influence connaît un [véritable essor ces dernières années](#) et il est également de plus en plus utilisé par des acteurs politiques. En début de semaine, des influenceurs français ont notamment [révélé](#) qu'ils avaient été approchés par une mystérieuse agence afin de dénigrer le vaccin de Pfizer/BioNTech moyennant finances. Une pratique jugée « minable », « dangereuse » et qui « ne marche pas » selon les mots du ministre de la Santé, Olivier Véran.

De Tristan Gaudiaut pour [Statista](#)