

Donnez le coup d'envoi de votre programme marketing avec les influenceurs et les affiliés



Si le [marketing d'affiliation](#) et le [marketing d'influence](#) ont l'air proches, chacun a ses spécificités et objectifs propres. Tirez parti de ces deux canaux et affinez votre tactique pour booster vos résultats. Mais avant de commencer, posons les bases :

DÉFINITION



Marketing d'affiliation :

Lorsque les marques paient aux affiliés une commission en échange de recommandations – généralement à travers des liens dédiés.



Marketing d'influence :

Lorsque les marques collaborent avec des influenceurs pour favoriser la confiance envers la marque, améliorer sa notoriété et inciter à l'achat via les réseaux sociaux.

LES JOUEURS



Les affiliés

Les personnes ou les entreprises qui font la promotion des marques.



Les marques

Les entreprises qui vendent des produits ou des services.



L'audience cible (les consommateurs)

Les personnes qui achètent les produits ou les services et qui interagissent avec les marques, les affiliés et les influenceurs.



Les influenceurs (ou éditeurs, ou créateurs de contenu)

Les experts d'une niche particulière (mode, beauté, voyage, gaming, etc.)

LES BUTS

Marketing d'affiliation :

- Promouvoir des produits ou services
- Générer du trafic vers un site web
- Augmenter les revenus et les ventes de produits
- Acquérir de nouveaux clients
- Augmenter le nombre de téléchargements d'une application
- Alimenter une mailing list client
- Améliorer le retour sur investissement publicitaire (ROAS)
- Réduire le coût d'acquisition client (CAC)
- Accroître la valeur vie client (LTV)

Marketing d'influence :

- Augmenter la visibilité de la marque
- Raconter l'histoire de la marque
- Accroître les ventes de produits ou services
- Tirer parti de ses followers fidèles
- Renforcer l'image d'authenticité et la confiance dans la marque
- Créer du contenu pour les marques
- Générer un retour sur investissement (ROI)
- Booster l'engagement sur les réseaux sociaux
- Générer du trafic vers un site web

MODÈLES DE RÉMUNÉRATION ET BONUS



Marketing d'affiliation :

Les modèles de rémunération comprennent le paiement à la vente, le partage des revenus, le coût par action (CPA), le coût par clic (CPC) ou le coût pour 1 000 vues (CPM).



Marketing d'influence :

Les modèles de rémunération vont du gifting aux paiements basés sur la performance, en passant par un taux fixe avec prime de performance, le paiement par publication ou même la licence d'utilisation du contenu.

INDICATEURS

Marketing d'affiliation :

- Panier moyen
- Volume des ventes
- Trafic vers le site web
- Conversion des ventes et des leads
- Chiffre d'affaires généré
- Augmentation du revenu incrémental
- Acquisition de trafic et de clients
- Hausse des conversions ou de l'adoption d'un produit

Marketing d'influence :

- Nombre de nouveaux followers
- Trafic vers le site web
- Génération de leads
- Engagement sur les réseaux sociaux
- Indicateurs de sentiment
- Enregistrements de posts
- Impressions
- Notoriété de la marque
- Ventes et conversions

AVANTAGES

Marketing d'affiliation :

- Génère une hausse rapide du trafic
- Cible des indicateurs clés de performance (KPI)
- Réduit les risques
- Diminue l'investissement initial
- Augmente le ROI

Marketing d'influence :

- Crée de la confiance
- Renforce l'authenticité
- Agit en tant qu'ambassadeur de la marque
- Évite la lassitude publicitaire
- Très ciblé

STATISTIQUES

Marketing d'affiliation :

- **81%** des annonceurs et 84% des éditeurs aux États-Unis utilisent le marketing d'affiliation¹.
- **81%** des consommateurs font des recherches en ligne avant d'effectuer un achat².
- **81.4%** des affiliés font la promotion de produits ou services B2C³.

Aux États-Unis, les dépenses en marketing d'affiliation ont atteint près de 9 milliards de dollars en 2022— soit plus du triple de ce qu'elles étaient il y a dix ans⁴.

Marketing d'influence :

- **90%** des personnes interrogées estiment que le marketing d'influence est efficace⁵.
- **89%** des personnes interrogées déclarent que le ROI du marketing d'influence est égal ou supérieur à celui des autres canaux⁶.
- **60%** des spécialistes du marketing estiment que le contenu généré par les influenceurs obtient de meilleurs résultats que le contenu de marque⁷.

Les entreprises gagnent 5,20\$ pour chaque dollar dépensé en marketing d'influence⁸.

Le marché du marketing d'influence est passé de **1,7 à 13,8 milliards** au cours des cinq dernières années⁹.

PRINCIPALES SOURCES DE TRAFIC

Marketing d'affiliation :

LE TOP 3 des sources de trafic pour les spécialistes du marketing d'affiliation



SEO



Réseaux sociaux

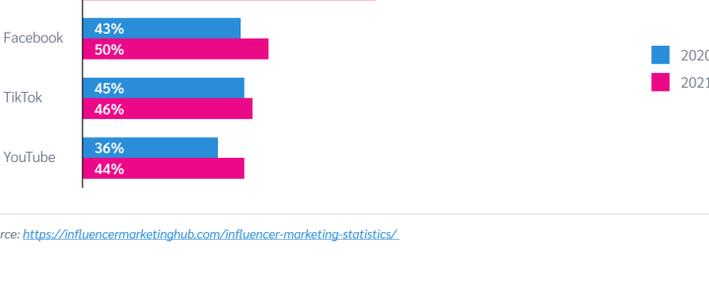


Blogs

Source: [Hosting Tribunal, BloggingX, 2021](#)

Marketing d'influence :

Les plateformes les plus populaires pour les campagnes influenceurs



Source: <https://influencermarketinghub.com/influencer-marketing-statistics/>

CONSEILS POUR REUSSIR UNE CAMPAGNE D'AFFILIATION ET DE MARKETING D'INFLUENCE

- 1 Définissez des objectifs clairs dès le départ
- 2 Mettez sur la transparence des données
- 3 Automatisez vos workflows
- 4 Diversifiez votre portefeuille
- 5 Faites du Test & Learn



DEVENEZ UN CHAMPION AVEC LES INFLUENCEURS ET LES AFFILIÉS

Si les influenceurs et les affiliés peuvent parfois faire doublon, chaque partenaire a son avantage sur le terrain. Fusionnez les deux équipes et touchez plus d'audiences que jamais.

Renforcez l'image d'authenticité de votre marque en tirant parti du capital confiance d'un influenceur. Confiez la création de contenu à des influenceurs, puis partagez-le pour toucher de nouvelles audiences.

Grâce aux affiliés, vous pouvez augmenter les ventes de vos produits, booster le téléchargement d'applications et élargir votre audience. Ils feront le nécessaire pour chaque étape de votre campagne, de l'identification et recrutement à l'optimisation en passant par le tracking et l'attribution, les paiements et bien plus encore.



¹Jack Flynn, "30 INCREDIBLE AFFILIATE MARKETING STATISTICS [2022]: FACTS ABOUT AFFILIATE MARKETING IN THE U.S.", <https://www.zipjia.com/gdvice/affiliate-marketing-statistics/>

²Thomas J Law, "19 POWERFUL ECOMMERCE STATISTICS THAT WILL GUIDE YOUR STRATEGY IN 2021", <https://www.oberlo.com/blog/ecommerce-statistics>

³Johannes Rastas, "Useful affiliate marketing statistics", <https://supermetrics.com/blog/affiliate-marketing-statistics>

⁴Statista, "Affiliate marketing spending in the United States from 2010 to 2022", <https://www.statista.com/statistics/693438/affiliate-marketing-spending/>

⁵Jacinda Santora, "Key Influencer Marketing Statistics You Need to Know for 2022", <https://influencermarketinghub.com/influencer-marketing-statistics/>

⁶Jacinda Santora, "Key Influencer Marketing Statistics You Need to Know for 2022", <https://influencermarketinghub.com/influencer-marketing-statistics/>

⁷Jack Shepherd, "28 Essential Influencer Marketing Statistics You Need to Know in 2022", <https://thesocialshepherd.com/blog/influencer-marketing-statistics>

⁸Jacinda Santora, "Key Influencer Marketing Statistics You Need to Know for 2022", <https://influencermarketinghub.com/influencer-marketing-statistics/>

⁹Statista, "Influencer marketing in the United States", <https://www.statista.com/study/102541/influencer-marketing-in-the-us/>