

Introduction

Bien le bonjour à toi!

Il est de bon ton de se présenter avant de donner des conseils, alors c'est parti.

Enchantée, moi, c'est Dorine Ibrelisle.

Produit français qui habite au Québec depuis février 2020.

On va faire un bout de chemin ensemble, tu vas avoir mon livre entre les mains un moment, alors je plante le décor un peu mieux.

J'ai grandi au bord des plages de Vendée et j'ai toujours eu un faible pour la lecture et l'écriture.

J'ai développé mon appétit pour les deux avec une licence d'Histoire.

À la fin de ma licence, je suis partie voyager, «j'ai bourlingué», *comme disent les plus vieux*.

En Europe, mais aussi en Amérique du Nord et en Russie. À l'issue de ces voyages, j'ai repris mes études en tourisme. C'est ce qui m'a conduit à finir mes études dans la belle province (*autre nom du Québec*). Je suis partie en 2020 avant les galères et j'y suis restée jusqu'à ce jour (mai 2023). J'y ai trouvé mon premier boulot dans le tourisme. Au bout d'un an et grâce à une collègue, j'ai pris en main les réseaux sociaux et la gestion de la newsletter de l'organisme. Ça m'a beaucoup plu et j'ai ressenti que la suite de ma vie pro allait tourner autour de la communication, mais la manière de faire n'était pas encore claire dans la tête.

D'où vient ma curiosité pour les réseaux et le digital? J'y viens.

Déjà, je suis née en 1996, donc j'ai grandi avec internet et les téléphones portables. Donc forcément que mon attrait était établi avec des objets ô combien stimulants.

Depuis mon année de voyage (*2018, si tu veux tout savoir*), j'ai été attirée par la com et les réseaux sociaux de manière plus poussée. Je les utilisais tout le temps pour garder des souvenirs, et laisser savoir à mon entourage où j'étais.

Je ne sais pas pourquoi au retour je suis partie dans le tourisme et pas en communication. Mais pas grave, car comme dirait l'autre « tout vient à point à qui sait attendre ».

Comme je te le disais, en 2021 j'ai commencé à vraiment toucher la communication dans le monde professionnel et mon attrait s'est décuplé. En 2022, après un moment compliqué dans mon job, j'ai décidé qu'il était temps que je change les choses.

Tiens, d'ailleurs, avant d'attaquer les choses sérieuses, je te donne quelques infos croustillantes (*ou pas*) pour que tu me cernes mieux :

1. ma kryptonite c'est le chocolat ;
2. j'aime beaucoup manger ;
3. si tu cherches la subtilité, il te faudra repasser.

Voilà, maintenant, place au professionnel pur et dur !

Je me suis formée au copywriting, autrement dit l'art d'écrire avec impact.

Le copywriting, ce n'est pas le petit R que tu vois au-dessus des marques. C'est une manière de faire, c'est écrire pour être lu, c'est écrire pour vendre.

C'est une machine de guerre si tu sais l'utiliser.

Au fur et à mesure que je prenais de l'expérience, je remarquais une chose. Beaucoup de petites entreprises, d'artisans plaçaient la communication en dernier ou ne s'en préoccupaient pas du tout. Une publication sur Facebook tous les 6 mois, deux ou trois photos pour les nouveaux produits et basta.

C'est en réalité le nerf de la guerre.

Tu peux avoir créé une Ferrari, si personne ne te connaît, si personne ne sait qu'elle existe, tu n'es pas plus avancé.

J'ai donc décidé d'offrir mes services en rédaction puis petit à petit de passer en création de contenus pour les

1

Prendre la parole sans complexes

Pourquoi être présent sur les réseaux ?

C'est une excellente question, merci de l'avoir posée.

Les réseaux sociaux ont d'abord été créés dans le but de tisser des liens entre les personnes, de regrouper des communautés. L'idée de Mark Zuckerberg avec Facebook n'était clairement pas (*au début en tout cas*) d'aider les entreprises.

Depuis 2004 (année de création de Facebook), les choses ont bien évolué.

On est passé du téléphone à clapet au smartphone, de l'internet limité à l'illimité *ou presque*.

Adieu la tecktonik, cette danse immonde. *Pardon, je m'égare.*

Nous n'avons plus un réseau social, mais plusieurs qui ont chacun leur intérêt : Instagram, Tiktok. LinkedIn, Twitter pour ne citer que les principaux.

Surtout, depuis 2004, grâce à notre téléphone, nous avons le monde entier à portée du doigt.

C'est top, mais cela a créé un chamboulement pour tout le monde. C'est un virage à prendre pour les entreprises, car **nos comportements en tant que clients ont changé.**

À partir du moment où l'information est accessible H24, il faut pouvoir la donner et surtout la trouver.

Tiens, j'ai une question pour toi.

**Quelle est la dernière fois où tu as appelé
une entreprise par téléphone pour avoir
une information ?**

Je suis prête à parier que ça remonte à très, très longtemps.

Aujourd'hui, le réflexe est de chercher l'information sur internet et plus particulièrement sur les réseaux sociaux.

Être présent sur les réseaux sociaux, c'est capital. Si tu ne me crois pas, voici 3 chiffres qui vont te faire changer d'avis.

Chaque année, Hootsuite, nouvellement We Are Social (une plateforme leader du secteur dans la gestion et la veille des

médias sociaux), publie les statistiques d'utilisation des réseaux sociaux¹ et voici le cru de 2023 :

- **52,6 millions d'utilisateurs de médias sociaux en France**
Ce qui correspond à plus de 80 % de la population et 94,4 % des plus de 13 ans. De plus, ce chiffre est en augmentation de 6 % par rapport à 2021.
- Facebook, Facebook Messenger, WhatsApp, Instagram et YouTube sont classés dans **le top 5 des réseaux sociaux les plus utilisés par les internautes français de 16-64 ans.**
- **Plus de 53 % des internautes français de 16-64 ans utilisent les médias sociaux** (*de tous types : réseaux sociaux, plateformes de microblogging, de messagerie, forums, vlogs...*) pour **rechercher des informations concernant une marque ou un produit.**

Non seulement les réseaux sociaux sont utilisés par la majorité de la population, mais, en plus, ils sont aussi utilisés à des fins commerciales. Plus d'un Français sur deux va voir si une entreprise est présente sur les réseaux pour trouver des informations.

Si tu n'es pas actif sur les plateformes, c'est un très mauvais message envoyé à ton futur client.

Je te donne un exemple qui m'est arrivé récemment. Je cherchais une boutique pour faire un cadeau. J'entends parler d'une boutique qui me semblait intéressante, premier réflexe : chercher sur Instagram.

1. <https://dl.motamem.org/microsoft-attention-spans-research-report.pdf>