CRÉATION DE CONTENUS

Stratégie influenceurs : sélectionner, contractualiser et mesurer les campagnes

Les marques multiplient les collaborations sans méthode : créateurs choisis sur le seul nombre d'abonnés, brief envoyé à la dernière minute, contenus qui ne ressemblent ni à la marque ni au créateur. Le budget est engagé sans lien démontré avec les ventes et les obligations d'affichage publicitaire passent souvent à la trappe. Deux jours pour construire une stratégie créateurs complète : définir les critères de sélection, rédiger un brief exploitable, cadrer contrat et rémunération, puis suivre les résultats. Chaque participant repart avec une liste de créateurs argumentée et un brief prêt à envoyer.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 690 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Responsables marketing chargés de communication community managers et dirigeants de petites structures qui pilotent des collaborations avec des créateurs de contenus.

PRÉREQUIS
Utiliser régulièrement au moins un réseau social à titre professionnel.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Définir des critères de sélection fondés sur l'audience et l'engagement
- Constituer une liste de créateurs cohérente avec la cible visée
- Rédiger un brief qui laisse au créateur sa liberté éditoriale
- Cadrer la rémunération les droits d'usage et les mentions obligatoires
- Mesurer les retombées d'une campagne au-delà du nombre de vues

03 Programme détaillé

M1 Cartographier l'écosystème des créateurs

- Comprendre qui parle à qui et comment
- Distinguer les tailles d'audience et leurs usages
- Comparer les logiques éditoriales des plateformes
- Repérer les créateurs déjà proches de la marque
- Analyser la qualité d'une communauté au-delà des abonnés
- Cas pratique : Analyse comparée de trois comptes proposés pour une même campagne.

M2 Sélectionner et prendre contact

- Passer du volume à la pertinence
- Fixer des critères de sélection explicites
- Vérifier la cohérence des collaborations passées
- Construire une liste hiérarchisée de créateurs
- Rédiger un message de prise de contact
- Atelier : Chaque participant constitue et justifie sa liste de créateurs pour une campagne à venir.

M3 Cadrer la collaboration

- Brief contrat et obligations
- Rédiger un brief qui préserve le ton du créateur
- Définir les livrables et le calendrier de publication
- Négocier rémunération et droits d'usage des contenus
- Intégrer les mentions de transparence commerciale
- Mise en situation : Négociation d'une collaboration entre un annonceur et un créateur joués par les participants.

M4 Mesurer et faire durer

- Du contenu ponctuel au partenariat
- Choisir des indicateurs liés à l'objectif de campagne
- Mettre en place un suivi par liens et codes dédiés
- Analyser les commentaires et la qualité des réactions
- Décider de reconduire ou d'arrêter une collaboration
- Atelier : Construction d'un tableau de suivi de campagne et interprétation d'un jeu de résultats fourni.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 690 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr