



*Comprendre les  
stats de la  
newsletter*



# *sommaire*

1

## **INTRODUCTION**

Comprendre le fonctionnement de la newsletter

2

## **LES STATISTIQUES**

Définitions et chiffres clés

3

## **AMÉLIORATIONS**

3 actions pour améliorer les statistiques de ta newsletter

# *Comprendre le fonctionnement de la newsletter*

La newsletter est un média de plus en plus privilégié pour créer du lien avec son audience et, plus précisément, sa communauté. Nous en entendons parler tout le temps et, surtout, il en existe des dizaines de formats différents qui s'adaptent au secteur d'activité, au cœur de cible et aux objectifs de l'expéditeur.

**Une newsletter, ou infolettre en français, est un canal de communication utilisé par une entreprise, une marque ou une personnalité pour envoyer des actualités ou informations dans la boîte e-mail de ses prospects ou client·e·s inscrit·e·s préalablement.**

Pour moi, la newsletter est un canal très intéressant. Et contrairement à certains réseaux sociaux ou certains autres médias, je suis persuadée que ce format spécifique peut s'adapter à tous les corps de métier du moment que la volonté de la créer est présente ! 👁️👁️

## 1. Comprendre le fonctionnement de la newsletter

La newsletter est un excellent canal de communication, et ce, pour beaucoup de secteurs d'activité différents. Si on voit des newsletters avec des superbes concepts fleurir un peu partout, cela reste un canal encore sous-exploité.

Contrairement aux réseaux sociaux, où tout ton contenu est soumis au bon vouloir des algorithmes, la newsletter est un canal indépendant qui ne dépend, finalement, que de toi (et de la plateforme que tu utilises, encore que, puisque tu peux récupérer ta liste mail quand tu le souhaites). Je te présente quelques outils succinctement dans [la formation complète](#).

C'est un média qui renforce les liens entre toi et ton audience. Je pourrais parler de communauté même, puisque le cercle de tes abonné·e·s à ta newsletter est plus restreint que le cercle sur les réseaux sociaux. Les abonné·e·s peuvent répondre à ton mail et partager leur propre expérience vis-à-vis de ce que tu exposes, et une réelle discussion enrichissante peut être engagée. La newsletter, c'est un moment privilégié entre toi et UN·E abonné·e.

**Mais pour avoir une newsletter efficace et qui sert à la fois ta marque et ton business, il est essentiel de bien comprendre les chiffres qui y sont liés. C'est pour ça que tu es là, non ? 😊**

Alors, je t'emmène faire un tour de l'autre côté du rideau, dans les coulisses de la newsletter.

# 2

## *Les statistiques : définitions & chiffres clés*

Imagine un instant : chaque chiffre qui s'affiche sur ton tableau de bord de newsletter est bien plus qu'une simple donnée. C'est une fenêtre ouverte sur l'opportunité de perfectionner ta stratégie de communication.

En plongeant dans les statistiques de ta newsletter, tu découvriras un monde d'informations précieuses. Tu pourras ajuster tes contenus pour mieux répondre aux attentes de ton audience, peaufiner tes objets pour captiver l'attention dès la boîte de réception, et optimiser tes appels à l'action pour booster l'engagement (et tout ça, on en parle plus en détail dans [mon guide complet sur le sujet](#)).

Mais ce n'est pas tout ! En analysant ces données, tu seras en mesure de trier ta base d'abonné·e·s, de reconnaître les signaux faibles et de relancer ceux et celles qui se sont éloigné·e·s de ton contenu.

C'est l'occasion idéale de donner un coup de boost à ta communication et de t'assurer que chaque e-mail compte ! ✨

Prêt·e pour une plongée dans le monde des stats ? Je te révèle les 6 statistiques clés qui vont propulser le suivi de ta newsletter vers de nouveaux sommets ! 🚀

## 2. Les statistiques : définitions & chiffres clés

### TAUX D'OUVERTURE

C'est la toute première statistique que tu verras apparaître sur n'importe quel outil de newsletter.

C'est celle qui t'indique le pourcentage de fois où ton e-mail a été ouvert. Les chiffres peuvent varier en fonction de la taille de ta liste e-mail. Voici ce qui est observé :

✨ Si tu as moins de 50 et jusqu'à 150 abonné·e·s, ton taux d'ouverture devrait se trouver entre 55 et 70%.

🌙 Si ta liste est entre 150 et 500 abonné·e·s, on peut déjà descendre ce chiffre à 50%.

💧 Au-delà, tu peux atteindre 30 à 40% d'ouverture en moyenne.

### Que faire si tes chiffres sont plus bas ?

Tu peux faire du tri dans ta liste e-mail : peut-être as-tu trop de personnes qui n'ouvrent simplement plus tes e-mails depuis longtemps et que tu peux donc supprimer ou relancer.

Ou alors, tu peux ajuster ta stratégie en modifiant tes objets, tes entêtes ou encore le design de ton e-mail.

Bien sûr, ce sont des moyennes : ces indicateurs peuvent t'aider à estimer l'impact de ta stratégie, mais ne sont pas à prendre au pied de la lettre.

## *2. Les statistiques : définitions & chiffres clés*

### **TAUX DE CLICS**

Ça peut être un indicateur important pour toi si ton but est d'amener tes abonné·e·s vers ton site, un article ou ta boutique en ligne.

C'est le pourcentage de clics qu'il y a eu sur l'ensemble de ton e-mail. Normalement, dans le rapport de ton outil, tu peux aller voir en détail quels sont les liens qui ont été le plus cliqués. Tu peux ainsi voir si ton appel à l'action était efficace ou non.

**Selon une étude faite en Europe en 2020 et partagée par [GetResponse](#), le taux de clic moyen des newsletters est de 4,3 %.  
En France, on se place à 5,22 %.**

---

### **TAUX DE DÉLIVRABILITÉ**

Ici, l'on s'intéresse à la livraison de ton e-mail. On mesure le pourcentage d'e-mails envoyés qui ont atteint la boîte de réception des destinataires.

Ce chiffre est intéressant pour savoir quand faire du tri dans ta base e-mail.

## *2. Les statistiques : définitions & chiffres clés*

### **TAUX DE REBOND**

Pour compléter le taux de délivrabilité, nous pouvons analyser le taux de rebond. C'est le pourcentage d'e-mails qui n'ont pas pu être livrés sur la boîte e-mail des abonné·e·s.

On peut en différencier deux types : les rebonds dits "**hard**" (qui concernent les adresses inactives ou invalides) et les rebonds dits "**soft**" (qui peuvent découler d'un souci temporaire, comme une boîte de réception pleine, par exemple).

---

### **TAUX DE DÉSABONNEMENT**

Un chiffre extrêmement important et auquel il faut faire attention : le pourcentage de personnes **désinscrites** à ta newsletter après l'envoi d'un e-mail.

Généralement, même avec une grosse base de données, ce chiffre est très bas, **entre 0,5 et 1%**. Mais si le pourcentage est élevé, c'est peut-être que tes destinataires en sont insatisfaits ou perdent de l'intérêt vis-à-vis de tes contenus.

Les pourcentages sont exorbitants sur des newsletters dont la base de données a été rachetée. Les inscrit·e·s n'ont pas donné leur consentement et se désabonnent en masse.

## *2. Les statistiques : définitions & chiffres clés*

### **TAUX DE SPAM**

C'est aussi un chiffre à prendre en compte, car il peut réellement impacter les taux de tes prochains e-mails.

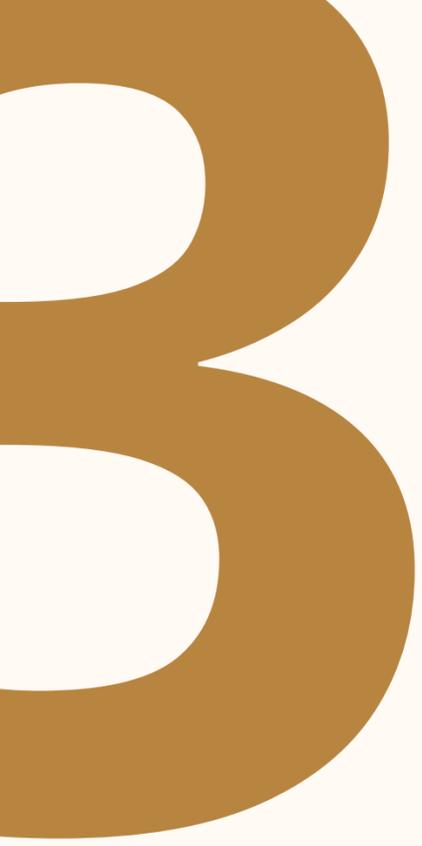
Ici on regarde le pourcentage de personnes qui ont **signalé** ton e-mail comme un **spam**. Cela peut grandement affecter ta **réputation** d'expéditeur auprès des services de messagerie.

---

### **ANALYSER & AMÉLIORER**

Avoir conscience des statistiques de ta newsletter te permettra d'ajuster tes contenus, tes objets et tes appels à l'action, mais aussi de trier ta base de données ou de relancer les personnes qui ne réagissent plus du tout à tes e-mails pour leur demander ce qui ne leur convient plus.

**Bien sûr, quand je dis qu'il te faut être vigilant·e par rapport à ces chiffres, je ne t'encourage pas à les analyser toutes les semaines. L'idée n'est pas de te stresser ou de te pourrir la vie avec toutes ces données, que tu te mettes la pression et que ça te fasse tout stopper.**



## *3 actions pour améliorer les statistiques de ta newsletter*

Maintenant que les termes des statistiques de ta newsletter n'ont plus de secrets pour toi, passons aux choses sérieuses.

Dans cette troisième partie de ce petit guide sur la newsletter, je te donne **3 actions simples** mais ultra-efficaces pour propulser tes statistiques vers de nouveaux sommets !

Fini les hésitations, les suppositions et les faux départs. Avec ces stratégies éprouvées, tu seras prêt·e à affronter les défis de la communication numérique avec confiance et détermination.

**Alors, prêt·e à agir ?**

### *3.3 actions pour améliorer les statistiques de ta newsletter*

## **1. COMMUNIQUE !**

Si personne ne sait que tu as une newsletter, tu peineras à la développer.

Si tu es présent·e sur les réseaux sociaux, pense à partager régulièrement un post ou une story pour **rappeler à ton audience que tu as une newsletter**. Tu peux ainsi inciter à l'inscription en parlant des thèmes que tu abordes ou en partageant un extrait de la prochaine lettre à paraître.

Si tu as un site, **mets en avant le formulaire ou le lien d'inscription** à ta newsletter pour que les internautes puissent le trouver facilement.

Selon moi, il n'y a que en en parlant autour de toi que tu pourras développer ta newsletter : les abonné·e·s ne viennent pas de nulle part et tu dois **rappeler constamment** que les gens peuvent s'inscrire pour recevoir tes actualités, tes conseils, des exclusivités, etc.

C'est très important au lancement, bien sûr, pour attirer les premières personnes qui te liront, mais c'est primordial aussi sur une com' de fond pour continuer de faire croître ta base de données.

 **Tips : réalise un calendrier éditorial pour suivre tes publications. Je t'offre un template Notion tout fait dans la formation complète pour créer ta newsletter !**

### *3.3 actions pour améliorer les statistiques de ta newsletter*

## **2. AUTOMATISE**

Sur la plupart des outils de newsletter, tu peux, aujourd'hui, créer des automatisations. Je t'explique ↴

Par exemple, quand tu t'inscris sur le site d'une boutique en ligne, tu reçois généralement un premier e-mail automatique de bienvenue avec différentes choses mises en avant. Puis, si tu as effectué un achat sur le site, tu peux recevoir, une à deux semaines après, un e-mail t'invitant à laisser un avis sur l'article en question. Si tu as juste rempli ton panier, tu pourras recevoir un e-mail te rappelant que ton panier t'attend. Tu vois l'idée ?

L'automatisation est énormément utilisée pour les boutiques en ligne pour relancer le client·e ou l'inciter à (re)venir acheter. Mais c'est aussi pratiqué dans d'autres domaines !

Tu as déjà dû croiser des formulaires qui te promettaient de t'envoyer un contenu inédit gratuit par e-mail (un ebook, un guide ou que sais-je) si tu renseignais ton adresse e-mail. Eh bien, ça, c'est une **automatisation** : tu rentres ton e-mail, tu es donc inscrit·e à la newsletter et tu reçois ton contenu gratuit (aussi appelé freebie).

Je trouve que c'est un outil formidable pour **créer de l'engagement** et commencer à tisser une **relation forte** avec ton abonné·e. Elle n'est pas obligatoire (on ne peut pas le faire sur Substack, par exemple), mais elle est fortement recommandée si tu veux faire grossir ta base e-mail et augmenter tes ventes.

### *3.3 actions pour améliorer les statistiques de ta newsletter*

## **3. PERSONNALISE**

Les outils de newsletter te permettent de créer des **formulaires personnalisés** depuis lesquels tu peux récolter tes premières adresses e-mail. Idéalement, ton formulaire ne doit pas comporter beaucoup de questions, car tu n'as pas besoin de beaucoup de données pour pouvoir envoyer les e-mails.

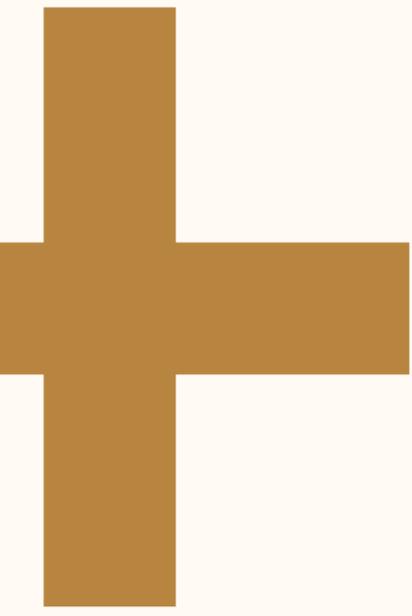
Voici ce que tu peux demander en fonction de tes besoins :

- l'adresse e-mail (oui, c'est logique, hein 😊) ;
- le prénom de la personne (pour personnaliser les e-mails) ;
- la date de naissance (pour envoyer des e-mails de promotion pour l'anniversaire de la personne).

Personnaliser ta newsletter ou tes e-mails peut faire toute la différence en matière **d'engagement** et **d'ouverture**. En ajoutant une touche personnelle à tes communications, tu crées un **lien authentique** avec tes abonnés, renforçant ainsi leur **sentiment d'appartenance** à ta communauté.

En comprenant mieux leurs besoins, leurs intérêts et leurs préférences, tu peux livrer un contenu pertinent et adapté, suscitant ainsi leur intérêt et leur fidélité. La personnalisation n'est pas seulement une stratégie marketing, c'est une véritable **marque d'attention** envers tes abonné·e·s, qui se sentiront valorisé·e·s et compris·e·s.

Alors, n'hésite pas à te plonger dans les données et à personnaliser tes communications pour des résultats époustouflants !



# *Tu as envie d'aller plus loin pour créer une newsletter impactante ?*

## **Envie de propulser ta newsletter vers de nouveaux sommets ?**

Dans ce guide, je t'ai dévoilé toutes les clés pour décrypter les statistiques de ta newsletter et prendre des actions concrètes qui feront toute la différence.

Et si tu passais à la vitesse supérieure ? 🙄

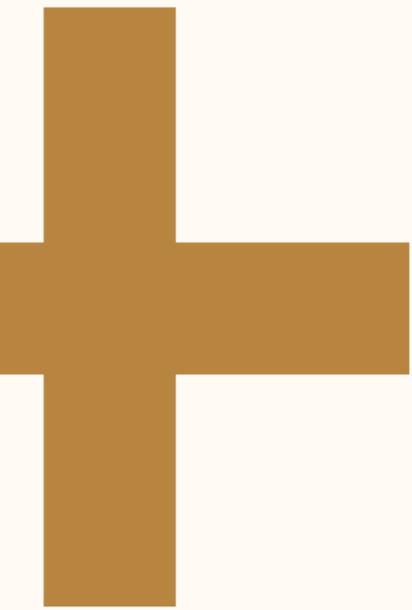
**J'ai conçu une mini-formation 100% écrite sous forme de guide pour te permettre de lancer sereinement ta propre newsletter !**

Apprends à lire entre les lignes de tes données pour comprendre ce qui fonctionne (et ce qui peut être amélioré). De l'analyse à l'action, je te guide pas à pas pour optimiser chaque aspect de ta newsletter et booster son impact.

Et le meilleur dans tout ça ? Tu pourras le faire en totale autonomie, avec l'accès à une communauté Discord dynamique où tu pourras échanger, partager et te perfectionner. Prêt·e à transformer ta newsletter en une véritable machine à succès ? Alors, plonge dans l'aventure dès maintenant !

**J'INVESTIS POUR MON BUSINESS!** 

**AGENCE FRED - ELODIE FOUCHER**



# *Qui se cache derrière l'agence Fred ?*



## *Moi, c'est Elodie !*

Après 10 ans d'expérience en webmarketing, entre études, expériences perso et pro, j'ai fondé l'agence FRED pour t'aider à aborder la communication plus sereinement.

Passionnée par la com', j'ai envie de montrer qu'une autre façon de communiquer est possible en adoptant la Slow Com', une manière plus saine et authentique de parler de soi et sa marque en ligne ✨

Sinon, je suis normande, amoureuse de la nature et de la mer, grande adoratrice des renards, et autrice à mes heures perdues 😊



## *On discute ?*

Tu peux me poser toutes tes questions ou me parler de tes besoins via :

- **MP Instagram sur @agencefred**
- **Mail à [hello.agencefred@gmail.com](mailto:hello.agencefred@gmail.com)**
- **Discord sous le pseudo @fred.fox**

À très vite !

