

CTA & Légendes

DES APPELS À L'ACTION ET DES LÉGENDES
QUI TRANSFORMENT TES PUBLICATIONS
EN RÉSULTATS CONCRETS

INSPIRE • ENGAGE • CONVERTIS



50+ CTA
PRÊTS À L'EMPLOI



30 MODÈLES
DE LÉGENDES



POUR TOUS
LES OBJECTIFS



DES RÉSULTATS
CONCRETS



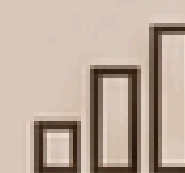
+ D'INTERACTIONS



+ D'ABONNÉS



+ DE CLIENTS



+ DE VISIBILITÉ

CTA & LÉGENDES

Le guide pour faire passer ton audience à l'action

50+ CTA • 30 modèles de légendes • méthodes simples

NELLEY MÉDIA

Bienvenue

Une publication ne s'arrête pas au contenu.

- Ton contenu attire l'attention.
- Ta légende donne du contexte et peut renforcer ton message.
- Ton CTA indique à ton audience ce qu'elle peut faire ensuite.
- Le but n'est pas de demander quelque chose à chaque fois : c'est de créer une prochaine étape logique.

CTA : qu'est-ce que c'est ?

CTA signifie « Call To Action », autrement dit « appel à l'action ».

- Un CTA est une consigne simple qui indique à ton audience quelle action tu souhaites qu'elle fasse après avoir vu ton contenu.
- Exemples : « Commentez votre avis », « Enregistrez ce post », « Envoyez-moi un message » ou « Découvrez l'offre en bio ».
- Sans CTA, ton audience peut apprécier ton contenu... puis passer à la publication suivante.
- Avec un CTA clair, tu lui facilites la prochaine étape.

Pourquoi utiliser un CTA ?

Un bon CTA donne une direction.

-  Créer des conversations → demander un avis ou une réponse.
-  Encourager les enregistrements → proposer une astuce utile à garder.
-  Favoriser les partages → suggérer d'envoyer le contenu à quelqu'un.
-  Développer l'audience → inviter à suivre le compte.
-  Convertir → orienter vers un produit, un service ou un contact.

Le CTA n'est pas forcément « Achetez ! »

Il existe des CTA pour chaque étape du parcours.

- Découverte → « Suivez le compte pour découvrir la suite. »
- Interaction → « Vous êtes plutôt A ou B ? »
- Valeur → « Enregistrez cette astuce pour plus tard. »
- Relation → « Dites-moi ce que vous en pensez. »
- Vente → « Écrivez-moi pour recevoir les informations. »

Commentaires

5 CTA prêts à adapter

Quel est votre avis ?

Vous êtes plutôt A ou B ?

Dites-moi votre choix en commentaire.

Est-ce que vous avez déjà vécu ça ?

Quelle serait votre réponse ?

Commentaires

5 CTA prêts à adapter

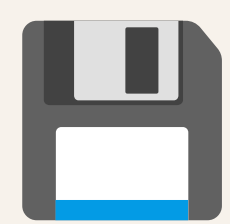
Quel est votre plus gros problème avec [SUJET] ?

Vous connaissiez cette astuce ?

Complétez la phrase : « Pour moi, [SUJET], c'est... »

Donnez-moi une note sur 10.

Je veux vraiment connaître votre avis.



Enregistrements

5 CTA prêts à adapter

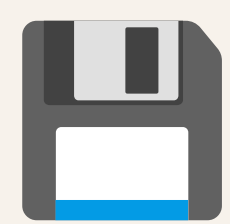
Enregistrez ce post pour le retrouver plus tard.

Gardez cette astuce sous la main.

Enregistrez la vidéo avant de l'oublier.

À garder pour votre prochain [ACTION].

Ajoutez ce post à vos favoris.



Enregistrements

5 CTA prêts à adapter

Vous pourrez me remercier plus tard 😊

Faites une capture si besoin.

Gardez cette checklist pour plus tard.

Enregistrez-le pour votre prochaine session.

Ce conseil mérite une place dans vos favoris.



Partages

5 CTA prêts à adapter

Envoyez cette vidéo à quelqu'un qui en a besoin.

Partagez-la à votre associé(e).

Identifiez une personne à qui ça pourrait servir.

Connaissez-vous quelqu'un qui fait ça ?

Envoyez ce post à votre meilleur ami entrepreneur.



Partages

5 CTA prêts à adapter

Partagez l'astuce autour de vous.

Taguez quelqu'un qui doit voir ça.

Faites passer le message.

Vous pensez à quelqu'un en lisant ça ? Envoyez-lui.

Partagez si vous trouvez cette idée utile.

Abonnements

5 CTA prêts à adapter

Suivez le compte pour la suite.

Abonnez-vous pour d'autres conseils.

Si ce contenu vous aide, restez par ici.

Suivez-moi pour découvrir les coulisses.

Partie 2 bientôt : abonnez-vous pour ne pas la manquer.

Abonnements

5 CTA prêts à adapter

Vous aimez ce type de contenu ? Suivez le compte.

Retrouvez d'autres astuces sur mon profil.

Abonnez-vous, on se retrouve au prochain Reel.

Suivez le compte si vous voulez apprendre [SUJET].

D'autres contenus comme celui-ci arrivent.



Messages privés

5 CTA prêts à adapter

Une question ? Envoyez-moi un message.

Écrivez-moi « INFO » en message privé.

Vous voulez en savoir plus ? Venez en DM.

Envoyez-moi un message pour recevoir les détails.

Dites-moi « OUI » en privé et je vous explique.



Messages privés

5 CTA prêts à adapter

Vous ne savez pas par où commencer ? Écrivez-moi.

Parlons de votre projet en message privé.

Besoin d'un conseil ? Envoyez-moi votre question.

Écrivez-moi pour vérifier si [OFFRE] vous correspond.

Votre projet vous trotte dans la tête ? Parlons-en.



Vente

5 CTA prêts à adapter

Découvrez l'offre complète via le lien en bio.

Commandez directement depuis mon profil.

Contactez-moi pour connaître les disponibilités.

Réservez votre créneau dès maintenant.

Écrivez-moi pour recevoir le tarif.



Vente

5 CTA prêts à adapter

Découvrez [PRODUIT] sur mon site.

Les commandes sont ouvertes.

Vous voulez le vôtre ? Envoyez-moi un message.

Demandez votre devis gratuitement.

Retrouvez toutes les informations sur mon profil.

Une bonne légende, c'est quoi ?

Elle complète ton contenu au lieu de simplement le répéter.

- Une première ligne qui donne envie de lire.
- Un message clair et facile à parcourir.
- Des retours à la ligne pour respirer.
- Un élément utile : conseil, contexte, histoire, précision ou preuve.
- Un CTA cohérent avec ton objectif.

La structure simple en 4 étapes

Tu peux utiliser cette formule pour presque n'importe quel post.

- 1. ACCROCHE → une phrase qui donne envie de lire.
- 2. VALEUR → explique, raconte ou apporte quelque chose.
- 3. PREUVE / DÉTAIL → exemple, résultat, expérience ou précision.
- 4. CTA → indique l'action suivante.

Modèles de légendes

1 à 5 • à personnaliser

STORYTELLING	« Il y a [DURÉE], je ne pensais pas que [ÉVÉNEMENT]. Aujourd’hui, [RÉSULTAT]. Cette aventure m’a appris [LEÇON]. Et vous, quelle leçon vous a le plus marqué ? »
PRÉSENTATION	« Vous découvrez mon activité ? Je suis [PRÉNOM], [MÉTIER]. J’aide [CIBLE] à [RÉSULTAT]. Ici, je partage [TYPE DE CONTENU]. Bienvenue dans mon univers. »
ÉDUCATIVE	« Vous voulez [RÉSULTAT] ? Voici 3 choses à retenir : 1 [CONSEIL] 2 [CONSEIL] 3 [CONSEIL]. Enregistrez ce post pour plus tard. »
COULISSES	« On voit souvent le résultat final, mais rarement tout ce qu’il y a derrière. Voici quelques étapes de [ACTIVITÉ]. Laquelle vous surprend le plus ? »
PRODUIT	« Vous cherchez [BESOIN] ? [PRODUIT] a été pensé pour [BÉNÉFICE]. Il comprend [ÉLÉMENT 1], [ÉLÉMENT 2] et [ÉLÉMENT 3]. Pour les infos : [CTA]. »

Modèles de légendes

6 à 10 • à personnaliser

SERVICE	« Votre problème : [PROBLÈME]. Ma solution : [SERVICE]. L’objectif : [RÉSULTAT]. Vous voulez savoir si cela correspond à votre situation ? Écrivez-moi. »
AVANT / APRÈS	« De [AVANT] à [APRÈS]. La différence vient de [ACTION]. Petit changement, grand résultat. Vous préférez quelle version ? »
ERREUR	« J’ai fait cette erreur au début : [ERREUR]. Ce que j’ai appris : [LEÇON]. Si vous débutez, retenez surtout ceci : [CONSEIL]. »
FAQ	« On me pose souvent cette question : [QUESTION]. La réponse courte : [RÉPONSE]. Et si vous vous demandez [QUESTION 2], dites-le-moi en commentaire. »
AVIS	« Votre avis compte ! J’hésite entre [A] et [B] pour [PROJET]. Personnellement, je penche pour [A] parce que [RAISON]. Vous choisissez quoi ? »

Modèles de légendes

11 à 15 • à personnaliser

TÉMOIGNAGE	« “[COURT EXTRAIT DU TÉMOIGNAGE]” Voilà pourquoi j’aime autant accompagner [CIBLE]. Merci pour cette confiance. Vous avez un projet similaire ? [CTA]. »
ASTUCE	« Une astuce toute simple pour [RÉSULTAT] : [ASTUCE]. Ça prend [DURÉE] et peut vraiment vous aider. Enregistrez-la pour la prochaine fois. »
LISTE	« 5 choses que je recommande pour [SUJET] : 1 [A] 2 [B] 3 [C] 4 [D] 5 [E]. Laquelle allez-vous tester en premier ? »
MYTHE	« On entend souvent que [MYTHE]. Pourtant, [RÉALITÉ]. La prochaine fois que vous entendez ça, pensez à [CONSEIL]. Vous le saviez ? »
QUESTION	« Si vous pouviez améliorer une seule chose dans [SUJET], ce serait quoi ? Je lis vos réponses 👉 »

Modèles de légendes

16 à 20 • à personnaliser

PROMOTION DOUCE	« Une petite nouveauté est arrivée : [OFFRE]. Elle est pensée pour [CIBLE] qui souhaite [RÉSULTAT]. Les détails sont disponibles ici : [CTA]. »
NOUVEAUTÉ	« C’est officiel : [NOUVEAUTÉ] est disponible ! 🎉 Pourquoi je suis particulièrement contente ? [RAISON]. Vous voulez la découvrir ? [CTA]. »
JOURNÉE	« Une journée avec moi, ça ressemble à ça : [MOMENT 1] → [MOMENT 2] → [MOMENT 3]. Ce que vous ne voyez pas dans la vidéo : [DÉTAIL]. »
COULISSES PRODUIT	« Avant d’arriver entre vos mains, [PRODUIT] passe par [ÉTAPES]. Chaque détail compte, surtout [DÉTAIL]. Vous voulez voir plus de fabrication ? »
VALEURS	« Pour moi, [VALEUR] n’est pas juste un mot. Dans mon activité, ça signifie [EXEMPLE]. C’est cette façon de travailler que je veux continuer à défendre. »

Modèles de légendes

21 à 25 • à personnaliser

CLIENT IDÉAL	« Si vous êtes [CIBLE] et que vous cherchez [RÉSULTAT], vous êtes au bon endroit. Ici, je parle de [SUJETS]. Dites-moi ce que vous aimeriez voir ensuite. »
OBJECTION	« “Je n’ai pas le temps de [ACTION].” Je comprends. C’est justement pour ça que je recommande [SOLUTION]. Voici comment gagner du temps : [CONSEIL]. »
COMPARAISON	« [A] ou [B] ? Les deux peuvent fonctionner, mais pas pour la même situation. [A] est idéal si [CAS]. [B] est préférable si [CAS]. Et vous ? »
RÉSULTAT	« Le résultat après [DURÉE] : [RÉSULTAT]. Rien de magique : [ACTION 1] + [ACTION 2] + régularité. »
LEÇON	« La plus grande leçon que mon activité m’a apprise ? [LEÇON]. J’aurais aimé le comprendre beaucoup plus tôt. »

Modèles de légendes

26 à 30 • à personnaliser

ERREUR CLIENT	« Si vous voulez [RÉSULTAT], évitez surtout [ERREUR]. À la place, faites [SOLUTION]. Gardez ce post sous la main. »
INSPIRATION	« Petit rappel pour aujourd’hui : vous n’avez pas besoin de tout maîtriser pour commencer. Commencez avec [ACTION SIMPLE]. Le reste viendra avec l’expérience. »
ENGAGEMENT	« Je prépare mes prochains contenus et j’ai besoin de vous : quel sujet voulez-vous que j’aborde ensuite ? [A] [B] [C] »
VENTE STORYTELLING	« Ce produit/service est né d’un problème très simple : [PROBLÈME]. J’ai voulu créer une solution qui [BÉNÉFICE]. Aujourd’hui, [PRODUIT] est disponible. [CTA]. »
MINI BILAN	« Cette semaine, j’ai appris [LEÇON], réussi [VICTOIRE] et compris [PRISE DE CONSCIENCE]. Et vous, quel est votre petit bilan de la semaine ? »

Choisir le bon CTA

Un CTA efficace dépend de ton objectif.

- Tu veux des commentaires ? → pose une question simple.
- Tu veux des enregistrements ? → propose une information utile à garder.
- Tu veux des partages ? → indique à qui le contenu peut servir.
- Tu veux des abonnés ? → explique ce qu'ils trouveront sur ton compte.
- Tu veux vendre ? → donne une action précise : visiter, réserver, demander les infos ou acheter.

Les erreurs à éviter

Un CTA doit aider, pas agacer.

-  Mettre 4 ou 5 CTA différents dans la même publication.
-  Demander « commentez, likez, partagez, abonnez-vous et achetez » en même temps.
-  Utiliser un CTA qui n’a aucun rapport avec le contenu.
-  Faire une promesse trompeuse pour obtenir un clic.
-  Choisir UNE action principale et la rendre claire.

Mon générateur de légende

Construis ta légende en 4 étapes.

1. Mon accroche :

2. Ce que je veux apporter

3. Ma preuve / mon exemple :

4. Mon CTA :

Ma légende finale :

UN BON CONTENU
attire l'attention.

Un bon CTA lui donne une direction. ✨

Vous filmez. Nelley Média transforme.

N'hésitez pas à me contacter sur l'adresse mail
contact@nelley-media.fr