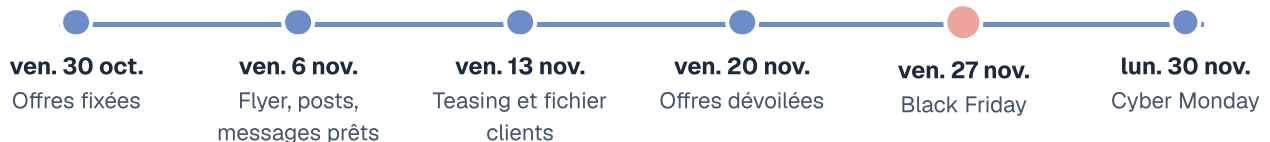


Plan Black Friday 2026 pour les commerces indépendants

Quatre semaines, une échéance chaque vendredi, à rebours du Black Friday, le vendredi 27 novembre 2026. Cochez au fur et à mesure.

Le plan en un coup d'œil



La checklist semaine par semaine

ÉTAPE 1 Avant le vendredi 30 octobre : fixer l'objectif et les offres

- ☐ Choisissez un seul objectif : écouler un stock, gagner de nouveaux clients ou augmenter le panier moyen.
- ☐ Choisissez deux ou trois offres que vous pouvez vous permettre (un lot, un cadeau dès un montant d'achat, une famille de produits), pas une remise sur tout.
- ☐ Fixez un prix plancher par offre, jamais sous votre prix d'achat (revente à perte).
- ☐ Notez le prix actuel de chaque produit remisé, avec la date : c'est votre prix de référence.
- ☐ Vérifiez les stocks avec vos fournisseurs tant qu'il est temps de commander.

C'est fait quand : Une page avec les offres, les prix avant et après, les dates de début et de fin, et les stocks.

ÉTAPE 2 Avant le vendredi 6 novembre : préparer flyer, publications et messages

- ☐ Un flyer ou une affiche pour la vitrine et le comptoir, plus une version numérique pour les réseaux.
- ☐ Des publications : un teaser, une révélation, un post du jour J, un « dernier jour » et un merci.
- ☐ Un e-mail et un message court (WhatsApp ou SMS) pour les clients qui ont accepté de vous lire.
- ☐ Une signalétique en boutique avec la même formulation et la date de fin.

C'est fait quand : Tout est rangé dans un dossier et relu par une deuxième personne (prix, dates, orthographe).

ÉTAPE 3 Au plus tard le vendredi 13 novembre : faire monter l'attente et enrichir votre fichier clients

- ☐ Publiez le teaser sur les réseaux que vos clients suivent déjà : la date et le type d'offre, sans tout dévoiler.
- ☐ Proposez un accès anticipé par e-mail ou par message.
- ☐ Posez une carte d'inscription ou un QR code en caisse, avec un consentement clair pour recevoir vos offres.

C'est fait quand : Teasers en ligne, inscription possible en caisse et en ligne, message d'accès anticipé programmé.

ÉTAPE 4 Avant le vendredi 20 novembre : dévoiler les offres et tout programmer

- ☐ Envoyez d'abord le message d'accès anticipé à votre liste, puis publiez.
- ☐ Programmez les publications et messages du jour J pour le matin du 27 novembre.
- ☐ Briefez l'équipe : les offres, les conditions, la date de fin, et quoi répondre quand un produit est épuisé.
- ☐ Vous vendez en ligne ? Testez la commande sur téléphone et vérifiez les codes promo.

C'est fait quand : Tout est programmé, l'équipe briefée et les affiches imprimées.

Créez ces visuels en quelques minutes — essai de 7 jours, carte bancaire requise →

ÉTAPE 5 Du vendredi 27 au dimanche 29 novembre : tenir le week-end

- ☐ Suivez le plan au lieu de le changer : ouvrez à l'heure, publiez le message de lancement, répondez vite.
- ☐ Notez quelle offre et quel canal ont amené chaque vente (un code promo par canal).
- ☐ Si un produit est épuisé, dites-le honnêtement et renvoyez vers l'offre suivante.

ÉTAPE 6 Lundi 30 novembre : le Cyber Monday

- ☐ Une relance plus légère, surtout en ligne : un dernier appel pour ceux qui ont manqué le week-end, ou une offre réservée au site.

ÉTAPE 7 À partir du mardi 1er décembre : remercier, mesurer, préparer la suite

- ☐ Remerciez tous vos acheteurs, avec une raison de revenir avant Noël.
- ☐ Notez ce qui a marché tant que c'est frais.
- ☐ Prochaines dates : les soldes d'hiver dès le 6 janvier 2027 ; Small Business Saturday UK le 5 décembre ; Farmers' Day au Ghana le 4 décembre.

Textes prêts à copier

Rédigés par les générateurs gratuits de Liflio (légendes promo et texte de flyer). Remplacez les mots entre [crochets], puis publiez.

POST TEASER (AVANT LE 13 NOV.) [légendes promo](#)

Info du jour : le Black Friday arrive chez [Nom du commerce] le vendredi 27 novembre. Partagez avec quelqu'un que ça intéressera.

POST RÉVÉLATION (AVANT LE 20 NOV.) [légendes promo](#)

Nos offres Black Friday : [votre offre], du vendredi 27 au lundi 30 novembre. Oui, vraiment. Une question ? Posez-la en commentaire.

POST DU JOUR J (27 NOV.) [légendes promo](#)

C'EST PARTI : Black Friday chez [Nom du commerce] : [votre offre], aujourd'hui et jusqu'au lundi 30 novembre ! Partagez avec quelqu'un que ça intéressera.

POST « DERNIER JOUR » [légendes promo](#)

Dernier jour de nos offres Black Friday : [votre offre], jusqu'à la fermeture ce soir. Oui, vraiment. Une question ? Posez-la en commentaire.

AFFICHE EN BOUTIQUE [texte de flyer](#)

Black Friday : [votre offre] chez [Nom du commerce]
Tous les détails chez [Nom du commerce].
À découvrir en boutique, chez [Nom du commerce].

Avant de publier : Affichez un prix de référence honnête : la France, le Royaume-Uni et les États-Unis sanctionnent les fausses réductions. En France, le Black Friday est une promotion, pas des soldes. N'écrivez qu'aux clients qui ont accepté de vous lire.