

Grâce à AdSense, Expat blog a trouvé les revenus nécessaires à sa croissance et a pu recruter 15 salariés.



À propos d'Expat blog

- Site d'information pour les expatriés, partout dans le monde.
- Port Louis, Île Maurice.

Objectif

- Au moment du lancement, c'était de rembourser les frais liés au site.
- Aujourd'hui, c'est de rentabiliser l'audience et de permettre la croissance du site et de la société.

Démarche / Stratégie

- Utiliser AdSense pour créer une source de revenus.
- Faciliter la gestion de l'inventaire publicitaire grâce à DFP Small Business.
- Disposer d'une vision fiable sur la croissance du site grâce à Google Analytics.
- Améliorer les performances en effectuant des tests de contenu dans Google Analytics.

Résultat

- 25 à 30 % du chiffre d'affaires sont générés grâce à Google AdSense.
- Les revenus ont permis au gérant de recruter du personnel. Actuellement, la société compte 15 salariés.



Aperçu

Julien Faliu, lui-même expatrié, a constaté qu'il existait assez peu de sites participatifs sur l'expatriation. C'est pour cette raison qu'il décida de lancer courant 2005 sa propre plate-forme communautaire, accessible à l'échelle mondiale. Expat blog est un site d'information et d'échange qui s'adresse à tous les expatriés à travers le monde. La société compte aujourd'hui 15 personnes organisées en trois groupes spécialisés : une équipe technique, une équipe de modération et une équipe qui gère l'application mobile en cours de développement. Expat blog aujourd'hui, c'est 2,7 millions de visites, 2 millions de visiteurs uniques et 12 millions de pages vues par mois.

De la rentabilisation à la croissance...

Julien s'est lancé dans l'utilisation de Google AdSense en 2008. L'idée de départ était de pouvoir rembourser les frais liés au site. Lorsqu'il a commencé à rentabiliser son audience, il s'est mis à se consacrer à AdSense à plein temps. Aujourd'hui, il s'occupe lui-même de la commercialisation de l'inventaire publicitaire de ses pages. Son chiffre d'affaires issu de la publicité représente entre un quart et un tiers de son chiffre d'affaires total.

Julien est assez satisfait de la qualité et de la pertinence des annonces qui s'affichent sur son site en particulier depuis qu'il a bloqué l'affichage d'annonces venant de la concurrence, grâce aux fonctions de contrôle du centre de révision des annonces de son compte.



« Aujourd'hui, je peux dire que c'est AdSense qui m'a permis de croître et de recruter du personnel. »

— Julien Faliu, fondateur et gérant d'Expat blog.

Expat blog utilise principalement les formats leaderboard (728 x 90), rectangle et skyscraper. Il mise en priorité sur les performances du leaderboard en haut de page et du skyscraper affiché sur la gauche. La société va prochainement remplacer le grand rectangle par celui de taille moyenne car ses annonceurs montrent un grand intérêt pour ce format.

Contrôle, pertinence, efficacité

Pour suivre les performances de son compte, Julien utilise les rapports sur critères ainsi que Google Analytics, qu'il considère comme un très bon outil de démonstration de la croissance de son site. Mais le gérant d'Expat blog ne se limite pas à cet usage. En effet, il utilise également quotidiennement cet autre produit Google pour évaluer la performance des tests qu'il réalise : « Nous faisons aussi de l'AB testing grâce à la fonctionnalité des tests de contenu de Google Analytics ce qui nous permet, entre autres, d'expérimenter de nouvelles couleurs. »

Devant le développement de ses performances en matière de diffusion publicitaire, la société s'est dotée des outils DoubleClick for Publishers (DFP) Small Business. Pour le gérant, cette solution leur offre une gestion plus robuste et la fonction de prévision des impressions l'aide à mieux gérer son inventaire au quotidien. Selon Julien, l'utilisation de DFP Small Business demande un minimum de connaissances en matière de gestion de campagnes publicitaires. La planification de nouvelles campagnes lui semble extrêmement simple. Les campagnes récurrentes lui demandent un peu plus de temps, notamment pour s'assurer de la fiabilité des objectifs. Par ailleurs, Julien apprécie beaucoup le système de vente des campagnes et impressions d'espaces invendus, qu'il trouve très pratique.

Une croissance directement liée au développement d'AdSense

« Dans un premier temps, AdSense m'a permis de croire en mon projet en remboursant mes frais. Aujourd'hui, je peux dire que c'est AdSense qui m'a permis de croître et de recruter du personnel. »

Le gérant d'Expat blog est particulièrement enthousiaste lorsqu'il parle de la philosophie des produits Google qu'il qualifie de « très contemporaine » et « dans l'air du temps ». Pour lui, les outils Google permettent aux entreprises d'avancer, de bénéficier d'un soutien au quotidien pour pouvoir se concentrer sur la partie technique et pratique des sites web.

Julien vient de recruter un nouveau salarié pour le développement de la monétisation du site sur mobile qui devrait être mise en œuvre au cours du 1^{er} trimestre 2013. À l'avenir, il pense poursuivre le développement de la société en faisant appel prochainement à des investisseurs privés pour en accélérer la croissance.

À propos de Google AdSense

Google AdSense™ est un programme qui permet aux entreprises de générer des bénéfices avec leur contenu en ligne. Plus de 2 millions d'éditeurs, petits et grands, à travers le monde, utilisent AdSense afin de diffuser des textes toujours pertinents et d'afficher des annonces liées à leur propre site et à leur public. De plus, les éditeurs de site Internet peuvent mettre le moteur de recherche Google à disposition de leurs visiteurs et en tirer ainsi profit grâce aux annonces Google qui s'affichent sur les pages de résultats.