

**GOOGLE
ADS**

VS

**FACEBOOK
ADS**

LIVRE BLANC



Google Ads ou Facebook Ads : lequel est le meilleur pour mon business ?

Si nous faisons une liste du Top 10 des questions les plus posées à laquelle nos experts en publicité répondent quotidiennement dans les trois premières positions, nous trouverions ceci: "Annonces Google ou Publicités Facebook : lesquelles conviennent le mieux à mon entreprise ?". Et juste après, ceci : "Comment choisir entre Facebook et Google, comment les départager ?"

La réponse n'est pas simple mais elle ressemblerait sans doute à ceci :

"Ces deux réseaux excellent en matière de résultats, car en ce qui concerne la publicité digitale, Google Ads et Facebook Ads dominent le secteur. "

Alors si tous les deux excellent, comment les départager ? C'est tout l'enjeu de ce livre blanc que nous mettons à votre disposition.

The image shows the Google logo in its multi-colored font (blue, red, yellow, green, red) followed by the text "vs." and the Facebook logo in its blue font.

Google Ads ou Facebook Ads : lequel est le meilleur pour mon business ?

Si vous souhaitez toucher des clients, alors le réseau de recherche de Google ou les flux d'actualités de Facebook sont des options à considérer. Pensez à ceci : Facebook compte actuellement 2,3 milliards d'utilisateurs actifs par mois, ce qui en fait un média plus puissant que tous ceux qui l'ont précédé et le premier dans la plupart des pays devant la TV, radio, presse.... Google Ads atteint des milliards de personnes chaque jour via la recherche, les e-mails et d'autres activités en ligne.

Mais quand il s'agit d'allouer votre budget publicitaire, vous devez faire un choix : Google Ads ou Facebook Ads?

Comment faire le bon choix pour votre entreprise? Devriez-vous investir dans les deux? C'est ce que nous allons découvrir ici.

Mais d'abord, regardons de plus près pourquoi vous devriez envisager l'une de ces options pour commencer :

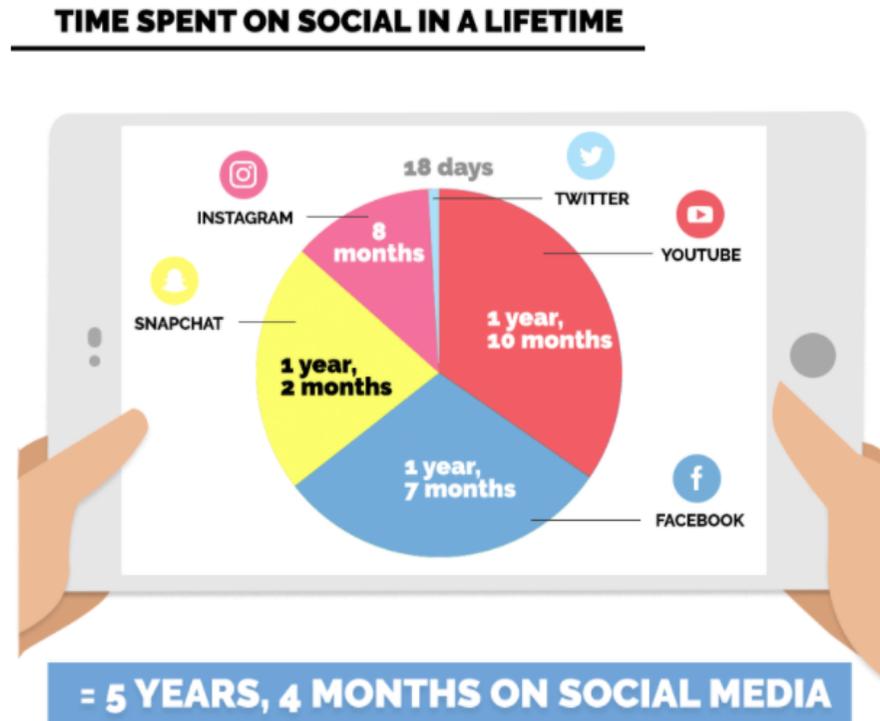
Pourquoi la publicité en ligne est essentielle ?

Depuis l'essor des smartphones et des ordinateurs personnels, la façon dont nous recherchons des services et des produits en ligne a fondamentalement changé.

Ces dernières années, le verbe «googler» est devenu si courant qu'il a été ajouté à notre vocabulaire et notre routine quotidienne.

Et selon une étude de 2017, une personne moyenne passera plus de cinq ans et quatre mois de sa vie à naviguer sur les réseaux sociaux - des plateformes telles que Facebook, YouTube et Instagram.

Google Ads ou Facebook Ads : lequel est le meilleur pour mon business ?



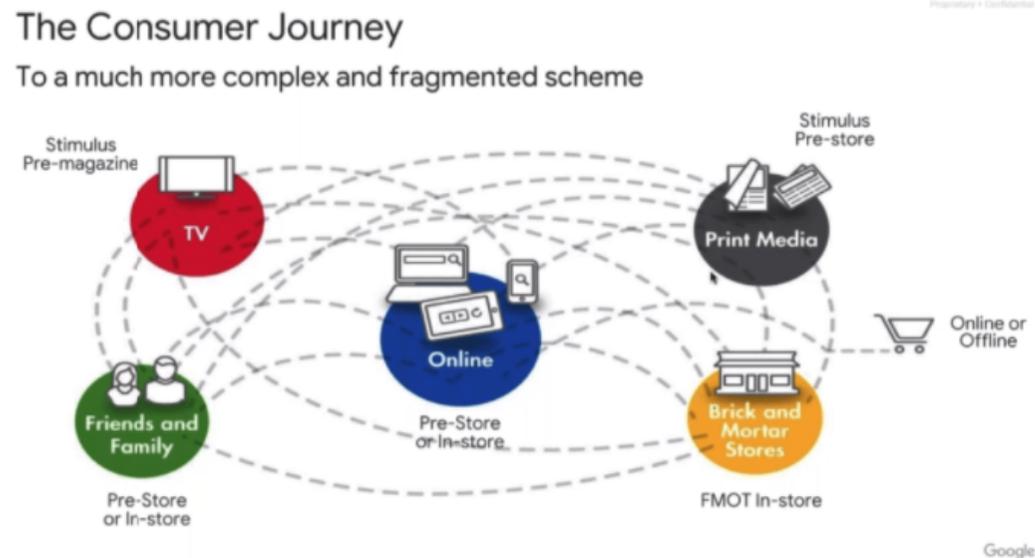
Depuis 2012, nous avons augmenté notre utilisation des médias sociaux d'une heure par jour (jusqu'à 144 minutes). Nous sommes en ligne pendant des heures tous les jours. Et, avec une connectivité accrue, nous sommes également devenus plus curieux, exigeants et impatient dans notre recherche de produits, d'informations et de services.

Les consommateurs veulent des réponses rapides. Mais cela signifie également que les consommateurs sont de nos jours beaucoup plus autonomes. Il est plus facile que jamais de trouver et de rechercher des produits en ligne, ce qui signifie que le contexte est également plus compétitif que jamais pour des marques comme la vôtre.

Google Ads ou Facebook Ads : lequel est le meilleur pour mon business ?

Pour aider les clients à trouver votre marque, vous devez participer à leur recherche. Vous devez les aider d'une manière qui les convaincra que vous êtes la meilleure option.

Avec le changement dans notre façon de faire du shopping et de rechercher des informations, le parcours client a radicalement changé. C'est devenu plus interconnecté et compliqué que jamais, et votre marque a besoin d'un moyen de se démarquer dans ce paysage complexe.



C'est là que la publicité en ligne entre en jeu.

Google Ads ou Facebook Ads : lequel est le meilleur pour mon business ?

La publicité en ligne (Google Ads et Facebook Ads) peut vous aider à :

1. Renforcer la notoriété de la marque
2. Accroître la diffusion d'un message
3. Stimuler le comportement des acheteurs
4. Se rappeler à la mémoire de nos prospects (reminder)
5. Utilisez la répétition pour stimuler les ventes
6. Fournir plusieurs voies d'achat

Et ce n'est que le début. Les spécialistes du marketing étudient le comportement des consommateurs depuis des années et ils ont découvert plusieurs principes qui montrent pourquoi les annonces fonctionnent bien.

Par exemple, un principe connu sous le nom de «blind blindness» suggère que l'internaute moyen évite presque entièrement les bords d'une page Web.

C'est pourquoi les publicités en ligne sont placées très souvent au centre....

Google Ads ou Facebook Ads : lequel est le meilleur pour mon business ?

Les publicités Google et Facebook se sont adaptées au fait que les bannières sont banalisées par les internautes en affichant des publicités dans le contenu comme celle-ci:

The image shows a Facebook interface with a central sponsored post for GERU. The post features a large yellow banner with the text "The Digital Marketing Simulator" and "\$67 Lifetime Deal No Monthly Fees, Forever." Below the banner is a screenshot of the simulator's interface, which includes a complex flowchart and a dashboard with various charts and data points. The post text reads: "Lifetime Deal: Get GERU for 1-Payment of only \$67 (Regular Price: \$444/year). https://geru.com/bigsale Special Sale: No Monthly Fees. (Forever.) Don't waste any time (or money) building an Online Marketing Funnel without mapping it & running the numbers first to see the profit potential. ... Afficher la suite Voir la traduction".

On the right side of the post, there are three sponsored ads:

- \$27 One Time Purchase Offer** from go.designrr.io: "Create a beautiful eBook in 2 Minutes From Your Blog, Facebook™, MS Word or Googl...". The ad image shows a book cover titled "CREATE BEAUTIFUL EBOOKS IN MINUTES".
- Brand Your Agency!** from fiverr.com: "From promoting your listings to building your real estate brand, find everything you need...". The ad image shows a modern living room.

At the bottom of the post, there are 146 likes, 4 comments, and 18 shares. The interface also shows a search bar at the top, a navigation menu on the left, and a language selector at the bottom right.

Google Ads ou Facebook Ads : lequel est le meilleur pour mon business ?

En termes simples, les annonces Google et Facebook sont plus que jamais capables de contribuer à la croissance de votre entreprise. Mais seulement si vous savez les utiliser correctement.

Voyons maintenant de plus près comment fonctionnent ces plateformes d'achat de publicité.

Qu'est-ce que Google Ads?

Google est le plus grand moteur de recherche au monde, avec plus de 75% du marché des moteurs de recherche. Bing et les autres occupent les deuxième, troisième et quatrième places.

Selon Internet Live Stats, il y a plus de cinq milliards de recherches Google chaque jour. Google Ads est un endroit fantastique pour faire de la publicité si vous souhaitez exploiter cette énorme quantité de trafic de recherche.

Avec Google Ads, il existe plusieurs façons courantes de faire de la publicité et de présenter votre marque à de nouveaux utilisateurs.

Google Ads ou Facebook Ads : lequel est le meilleur pour mon business ?

Le Réseau de Recherche :

Le réseau de recherche diffuse des annonces pour des recherches basées sur des mots clés comme «service de plomberie». Les annonces du réseau de recherche s'affichent en haut des résultats de recherche Google, comme ceci:



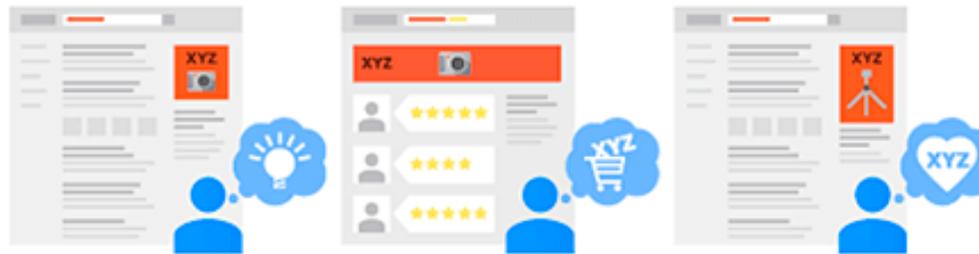
The image shows a Google search interface. The search bar contains the text "service de plomberie". Below the search bar, there are navigation options: "Tous", "Shopping", "Images", "Maps", "Actualités", "Plus", "Paramètres", and "Outils". The search results show "Environ 20 900 000 résultats (0,59 secondes)". The first result is an advertisement for "Perrotin SA | Service Plomberie | perrotinsa.com". The ad includes a phone number "+41 22 343 14 12" and a description: "Nettoyage, rénovation de canalisations, **services** d'urgence. Contactez-nous."

Google Ads ou Facebook Ads : lequel est le meilleur pour mon business ?

Le Réseau Display :

Les campagnes du Réseau Display diffusent vos annonces sur des sites Web et des applications lorsque vos mots clés sont liés au contenu du site. Ces publicités peuvent se présenter sous forme de vidéos, d'images, etc.

WHAT IS THE Google Display Network?



Text Ads on websites



Image Ads on websites



Video Ads on websites



Ads on Mobile Websites

Google Ads ou Facebook Ads : lequel est le meilleur pour mon business ?

Google Shopping

Les annonces Shopping sont des annonces basées sur le commerce électronique qui permettent à votre marque de s'afficher pour des recherches pertinentes et à forte intention basées sur des recherches directes de produits. Par exemple, lorsque quelqu'un recherche des chaussures de basket-ball, votre produit peut s'afficher avec les prix, les avis et d'autres fonctionnalités, comme la livraison gratuite:

The image shows a Google search for "chaussures de basketball". The search bar is at the top with the Google logo on the left and search, voice, and clear icons on the right. Below the search bar are navigation tabs: Tous, Shopping, Images, Actualités, Maps, Plus, Paramètres, and Outils. The search results show approximately 18,000 results in 0.56 seconds.

Organic Search Results:

- Announce · www.kickz.com/**
KICKZ - Chaussures de basket - Livraison gratuite à KICKZ
Dernières nouveautés **basket** et large sélection pour le terrain chez KICKZ. Plus de 150 Marques. Retours Gratuits. Livraison Rapide. Marques: Nike, Jordan, K1X, New Era, Adidas, Alpha Industries, Stussy.
[Chaussures de Basket · Hoodies & Sweater @ KICKZ · KICKZ Gift Cards](#)
- Announce · www.basket4ballers.com/**
Chaussures De Basket - Visitez Vite Le Shop En Ligne
Achetez Vos Sneakers Sur B4B Et Profitez De La Livraison Offerte Dès 50€ D'Achat. Livraison 24h. Retour 14 jours. Paiements Sécurisés. Points Fidélité.
★★★★★ Note associée à basket4ballers.com : 4,8 - 4 187 avis
- Announce · www.adidas.fr/**
Chaussures - Basketball + Rugby | adidas France - adidas.fr
Retrouve les collections de **chaussures adidas®** ou crée ta propre paire en ligne.
- Announce · www.nike.com/**
Offrez-vous des Chaussures de Basketball. Nike FR
Explorez les nouveaux articles de **basket-ball Nike** en ligne. Améliorez vos performances...

Shopping Results (Résultats Shopping):

Produits	Sites Comparatifs	
 Chaussure de basketball KD Trey 5 VIII - Blanc 100,00 € Nike Officiel ★★★★★ (12) Par Priceseacher	 Chaussures de basket Grade School Under... 60,00 € Under Armour Fr... ★★★★★ (24) Par Google	PROMOTION PUMA Chaussure de basket Uproar Core pour... 65,00 € -330€ PUMA.com Livraison gratuite Par Google
 Chaussures de basketball multicolore... 69,99 € Espace des Mar... ★★★★★ (6) Par Google	 Chaussure de basketball Nike Precision III - Noir 70,00 € Nike Officiel ★★★★★ (145) Par Priceseacher	 Chaussure de basketball Kyrie Flytrap II - Noir 71,47 € Nike Officiel ★★★★★ (236) Par Priceseacher

Google Ads ou Facebook Ads : lequel est le meilleur pour mon business ?

Video

Les annonces vidéo vous permettent de diffuser des annonces sur des sites de diffusion en continu comme YouTube et sur le Réseau Display de Google également.

Google Ads Retargeting

Google permet un reciblage sophistiqué afin que vous puissiez re-cibler un visiteur de votre site et remporter une vente.

Les formats ci-dessus sont parmi les formats les plus courants sur Google Ads.

Il y a bien sûr d'autres options. Mais ce seront généralement vos formats d'annonces préférés avec Google Ads.

Maintenant que vous maîtrisez les bases de la publicité sur Google, laissez-nous vous expliquer pour qui cette plateforme fonctionne :

Presque tout le monde.

Selon Google, les annonceurs sur leur plate-forme gagnent en moyenne 2 \$ pour chaque dollar dépensé.

Google Ads ou Facebook Ads : lequel est le meilleur pour mon business ?

Cela signifie que si vous mettez correctement en œuvre Google Ads, vous pouvez vous attendre à doubler votre investissement en utilisant la plate-forme publicitaire de Google. Certaines entreprises voient un retour sur investissement beaucoup, beaucoup plus élevé. Et quelques-unes (qui ne prennent pas le temps d'apprendre à l'utiliser) voient un ROI beaucoup plus faible.

De plus, vous pouvez trouver (ou diffuser) ces annonces dans une grande variété de formats, ce qui signifie que le potentiel pour atteindre un public plus large est presque illimité.

- Si vous vendez des produits en ligne (commerce électronique), vous pouvez facilement profiter des annonces Google Shopping.
- Si vous êtes une entreprise locale cherchant à augmenter vos ventes, vous pouvez créer des campagnes géolocalisées sur le réseau de recherche ou même sur Google Maps.
- Vous cherchez à attirer plus de clients pour votre cabinet d'avocats ou votre agence de placement ? Les annonces du réseau de recherche basées sur des mots clés spécifiques figurent parmi les annonces les plus performantes.

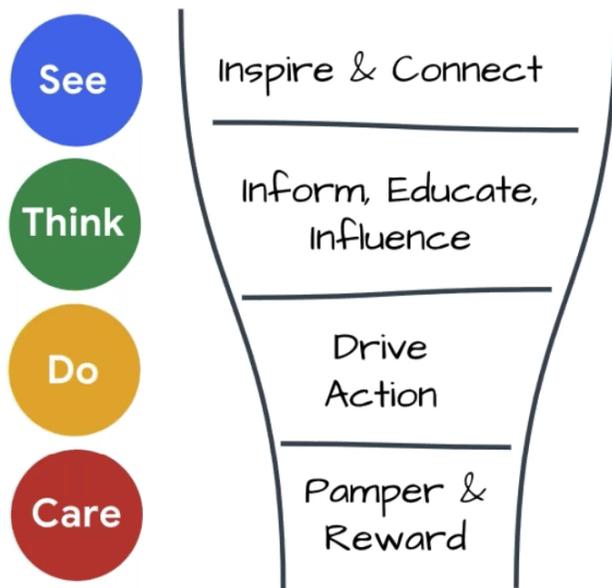
En clair, Google Ads excelle lorsqu'il s'agit de générer du trafic avec l'intention de convertir.

Mais Google est également capable de faire davantage que simplement convertir les clients qui souhaitent acheter maintenant.

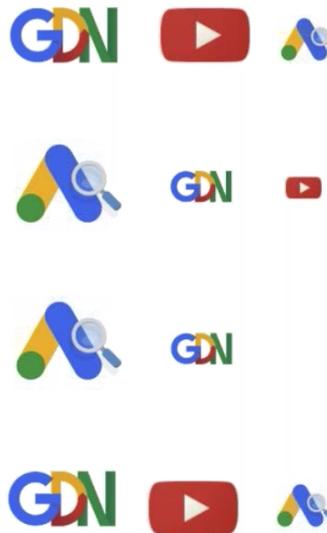
Google Ads ou Facebook Ads : lequel est le meilleur pour mon business ?

Les annonces Google Search sont le principal outil du mid-funnel au low-funnel (entonnoir de conversion), mais les annonces Google Display Network et YouTube excellent à la fois pour renforcer la notoriété de la marque.

The Marketing Funnel

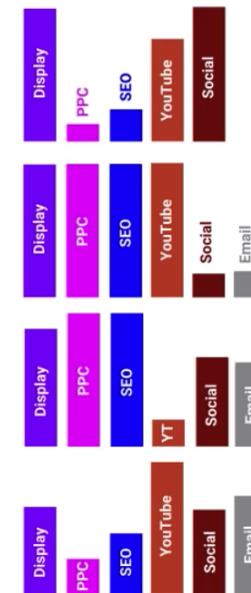


Google Ads Solutions



Proprietary + Confidential

Examples of media mix



Ainsi, Google Ads peut également être utilisé pour la marque, ce qui élargit le cadre de Google Ads pour concurrencer directement les publicités Facebook.

Mais qu'en est-il des publicités Facebook?

Comprendre les publicités Facebook : guide rapide

Pourquoi les gens utilisent-ils Facebook? Cherchent-ils à résoudre un problème? Ont-ils besoin d'un plombier ?

En général, non.

Facebook est un réseau social. Cela signifie que la plupart des gens ne cherchent pas à trouver des produits ou des services, ils cherchent à suivre l'actualité de leurs amis, à discuter de leurs passe-temps dans leurs groupes préférés et à partager des photos de leur dernier voyage.

Bien qu'il y ait eu une augmentation de la recherche locale sur Facebook, l'intention d'achat n'est pas aussi élevée que sur Google.

Mais cela ne signifie pas non plus que Facebook ne présente aucun intérêt publicitaire.

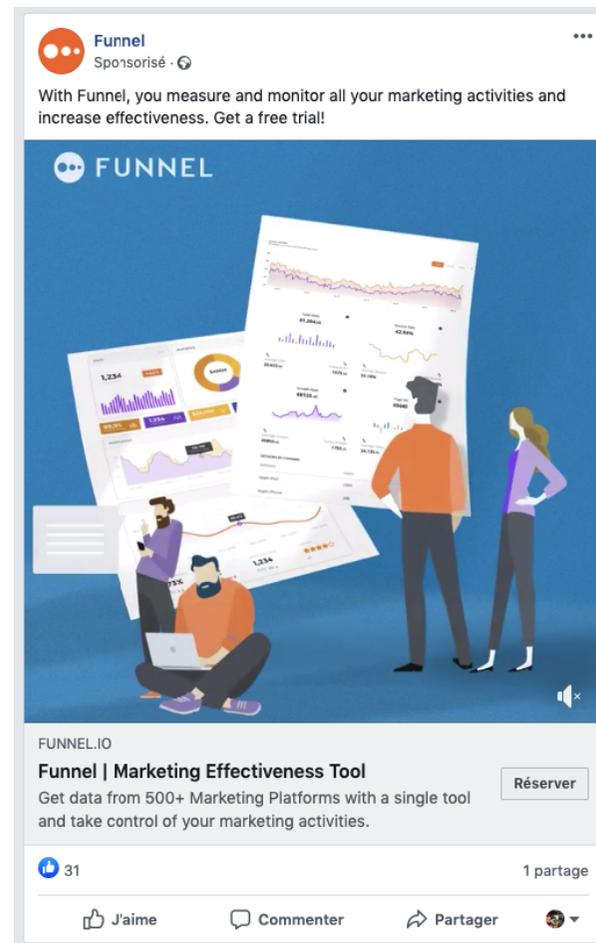
Facebook compte plus de deux milliards et demi d'utilisateurs actifs par mois. Vous pouvez trouver presque n'importe quel marché cible ou de niche sur la plateforme.

Avec une base d'utilisateurs aussi vaste et diversifiée, vous avez d'excellentes chances que vos clients en fassent partie.

Google Ads ou Facebook Ads : lequel est le meilleur pour mon business ?

Les publicités Facebook se présentent souvent sous la forme de publicités dans le fil d'actualité qui s'intègrent directement dans votre flux Facebook et ressemblent à une publication normale.

Ces types de publications visent généralement à générer des clics.



The image shows a Facebook advertisement for Funnel.io. At the top, the Funnel logo is displayed with the text 'Sponsorisé' and a globe icon. Below this, the ad text reads: 'With Funnel, you measure and monitor all your marketing activities and increase effectiveness. Get a free trial!'. The main visual is a blue background with the Funnel logo and several floating white panels showing various data charts and graphs. In the foreground, there are stylized illustrations of four people: one sitting on the floor with a laptop, one standing and pointing at a large chart, and two others standing nearby. Below the image, the text 'FUNNEL.IO' is followed by the title 'Funnel | Marketing Effectiveness Tool' and a 'Réserver' button. A sub-headline reads: 'Get data from 500+ Marketing Platforms with a single tool and take control of your marketing activities.' At the bottom, there are engagement metrics: '31' likes and '1 partage' (share). The bottom navigation bar includes icons for 'J'aime', 'Commenter', 'Partager', and a dropdown menu.

Google Ads ou Facebook Ads : lequel est le meilleur pour mon business ?

Vous pouvez actuellement faire de la publicité sur mobile, ordinateur de bureau, sur Instagram et même via Facebook Messenger.

Facebook vous permet également de faire de la publicité dans la barre latérale droite, le fil d'actualités mobile et même en utilisant des publicités vidéo.

Les annonces carrousel vous permettent d'afficher une variété de types de produits dans une seule annonce.

Sur Facebook, vous pouvez répondre à différents objectifs pour votre publicité:

Awareness	Consideration	Conversion
<input checked="" type="checkbox"/> Brand awareness	 Traffic	 Conversions
 Reach	 Engagement	 Catalog sales
	 App installs	 Store visits
	 Video views	
	 Lead generation	
	 Messages	

Google Ads ou Facebook Ads : lequel est le meilleur pour mon business ?

- Vous voulez accroître la notoriété de votre marque et les likes sur votre page d'entreprise? Vous pouvez facilement le faire.
- Besoin d'obtenir plus de prospects? Facebook a de puissantes annonces de génération de leads.
- Vous voulez plus de trafic vers vos articles de blog ou d'engagement sur votre site? Facebook est parfait pour cela.
- Besoin de générer plus de ventes et de visites en magasin? Possible avec Facebook.
- Vous souhaitez augmenter le nombre de vues sur une vidéo? Aucun problème sur Facebook.
- Vous voulez cibler des personnes sur des publicités Instagram? Vous pouvez également le faire via le gestionnaire de publicités Facebook.

Les options sont tout aussi diverses, sinon plus, que ce que Google Ads a à offrir.

Mais rappelez-vous: l'intention est légèrement différente sur Facebook. Nous ne sommes pas dans un contexte de recherche de produit ou de service donc attirer l'attention sur Facebook par un message impactant (fond et forme) est la clé du succès, là où le même succès sur Google Ads proviendra de la pertinence entre la recherche et l'annonce.

Facebook excelle également lorsqu'il s'agit de cibler des audiences pour vos publicités.

Ils ont des «audiences personnalisées» qui vous permettent de cibler les utilisateurs selon diverses données démographiques (âge, profession, diplôme, statut familial...), le niveau de revenu (pas sur tous les marchés) et même des critères aussi variés que les loisirs ou les émissions de télévision préférées.

Vous pouvez être extrêmement précis avec un ciblage personnalisé, notamment en créant des "audiences similaires" et même en reciblant les personnes qui ont visité votre site Web.

Google Ads ou Facebook Ads : lequel est le meilleur pour mon business ?

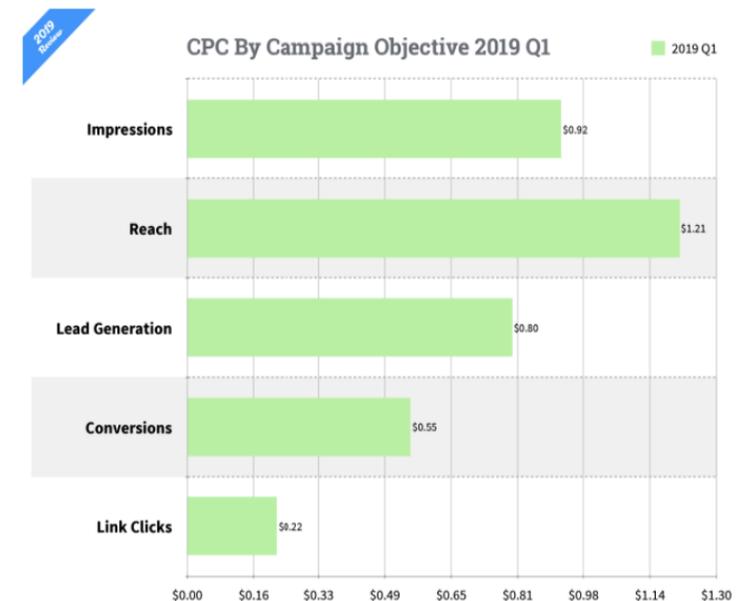
Maintenant, permettez-nous de répondre à la question brûlante que vous avez toujours à l'esprit:

La publicité Facebook convient-elle à mon entreprise?

Voici la réponse: oui, probablement. **Voici pourquoi:**

- Presque tout le monde que vous connaissez est sur Facebook. Cela signifie que les entreprises B2B et B2C et presque tous leurs employés utilisent le réseau social (Facebook ou Instagram qui fonctionnent ensemble du point de vue de la publicité).
- Chaque marque, d'un restaurant local à une grande entreprise technologique, est sur Facebook.
- En plus de cela, les dépenses publicitaires minimales sont de 1 CHF par jour et leur coût par clic est incroyablement bas.

En fait, selon ce que vous essayez de réaliser, le CPC est en moyenne d'environ 0,75 CHF :



Google Ads ou Facebook Ads : lequel est le meilleur pour mon business ?

Cela signifie que vous pourriez dépenser seulement 50 CHF par mois tout en obtenant des milliers d'impressions publicitaires pour votre entreprise.

De plus, vous pouvez compléter vos campagnes Facebook avec d'autres stratégies de médias sociaux, telles que l'utilisation de chatbots Messenger pour engager davantage vos prospects et clients.

Alors... devriez-vous investir de l'argent dans des publicités Facebook pour profiter de coûts réduits et d'un excellent ciblage démographique?

Ou devriez-vous consacrer votre argent à Google Ads pour tirer parti de la forte intention de recherche qui entraîne des conversions plus élevées?

Ou... devriez-vous faire les deux?

Annonces Google ou publicités Facebook : lesquelles vous conviennent le mieux?

Annonces Google vs annonces Facebook. Deux plateformes publicitaires très différentes, avec des intentions de leurs utilisateurs différentes et des avantages également différents.

Google Ads ou Facebook Ads : lequel est le meilleur pour mon business ?

Voici donc un début de réponse à cette épineuse question que se posent la plupart de nos clients : Google Ads et Facebook Ads sont **toutes les deux** des plateformes exceptionnelles pour faire la publicité de votre entreprise. Elles sont relativement bon marché (selon votre secteur d'activité) et chacune compte des milliards d'utilisateurs actifs avec de très nombreuses options de ciblage. Toutes les deux sont utilisées tous les jours par vos clients.

Alors, quel est le problème? Est-ce que l'un est meilleur que l'autre? **De toute évidence, la réponse dépend fortement de vos objectifs commerciaux et de votre budget.**

Vous devez vous demander:

Quel est votre objectif final ? Que cherchez-vous à en tirer ?

- Si votre réponse est **des ventes ou des prospects**, les deux plates-formes seront parfaites pour cela.
- Si votre réponse est **la notoriété de la marque ou l'engagement sur les réseaux sociaux** (likes, partages, followers....) alors Facebook est la plateforme idéale.
- Si vous souhaitez **vendre des produits directement**, Google Ads est probablement l'endroit idéal (bien que les deux plates-formes puissent faire l'affaire).

Construisez votre marque avec Facebook, closez avec Google.

Google Ads ou Facebook Ads : lequel est le meilleur pour mon business ?

Comme nous l'avons vu jusqu'à présent, les publicités Facebook sont un moyen phénoménal de renforcer la notoriété de la marque et de mettre votre produit face à de nouveaux publics. Une campagne correctement ciblée vous aidera à conquérir des prospects froids et, éventuellement, ces utilisateurs commenceront à rechercher votre marque sur Google. En fait, des études ont montré que les publicités Facebook entraînent une augmentation significative des recherches Google de marques presque immédiatement après que des utilisateurs ont vu des annonces de ces mêmes marques.

Et il y a une réponse assez simple pour expliquer l'intérêt de combiner Google et Facebook :

La plupart des utilisateurs de Facebook qui voient vos annonces, s'ils sont correctement ciblés, auront déjà un intérêt préexistant pour votre offre (produit, service). Ils ne connaissent tout simplement pas votre marque.

Donc, quand ils voient votre annonce Facebook et découvrent ce qu'est votre marque, ils veulent en savoir plus et passer naturellement à Google pour mener une petite recherche.

C'est une excellente opportunité pour vous pour plusieurs raisons. Tout d'abord, au lieu de cliquer sur votre annonce Facebook et consommer une partie de votre budget publicitaire (si vous avez choisi la facturation au CPC), vos futurs clients effectuent une recherche organique à la place. Cela signifie que votre campagne continue de fonctionner de manière en dépensant moins de budget sur Facebook.

La clé ici est d'utiliser votre nom de marque comme mot clé dans vos annonces Google et d'utiliser des messages similaires sur les deux canaux. De cette façon, lorsque quelqu'un voit votre deuxième annonce Google après l'annonce Facebook, il sait où cliquer.

Google Ads ou Facebook Ads : lequel est le meilleur pour mon business ?

Bien qu'il puisse sembler contre-intuitif de diffuser des annonces pour votre propre marque, c'est en fait une excellente pratique. Vous pouvez presque garantir votre trafic avec votre nom de marque comme mot clé sur Google Ads. Par conséquent, si vous souhaitez rester compétitif, vous devriez acheter le mot clé de votre marque.

Utilisez donc cette stratégie pour attirer des prospects initialement "froids" et travaillez l'appétence de ces derniers pour vos produits grâce à vos annonces Facebook. Ensuite, concluez la transaction à travers Google une fois que vos prospects se décident à rechercher votre marque sur le réseau de recherches.



Nous sommes là pour vous conseiller.

Nous sommes à votre disposition pour étudier dans le détail la bonne stratégie de marketing digital à mettre en oeuvre pour votre entreprise, vos produits, vos services selon le contexte dans lequel vous vous trouvez (croissance, défense du marché, diversification, conquête de parts de marché, lancement de produit, nouveau positionnement, nouveau segment de marché à conquérir, etc).

Selon votre cas nous vous conseillerons pour mettre en place le bon dispositif sur Google Ads ou Facebook Ads ou bien encore d'autres leviers digitaux.

Contactez-nous simplement sur BeOnPerf.com ou par email à contact@beonperf.com et discutons de vos besoins.