|  |
| --- |
| **Réflexion 3 – Toucher des clients sur Internet** |
| Durée : 20’ | Homme avec un remplissage uniou Deux hommes avec un remplissage uni | Source |

**Travail à faire**

1. Comment fonctionne Google AdWord ?
2. Quel en est son intérêt pour les entreprises ?
3. Quelle en en est la limite ? Quel est le rapport avec la neutralité du Web ?

#  Doc. 1  Article Wikipédia sur Google AdWords.

**Google AdWords** est la régie publicitaire de *Google*. Celui-ci affiche des annonces ou bannières publicitaires, soit sur Google soit sur le réseau partenaires Display, qui sont ciblées en fonction des mots-clés que tape l'internaute ou en fonction de son comportement de navigation. Les annonceurs paient lorsque l'internaute clique sur la publicité selon un système d'enchère et de qualité : plus l'annonce sera pertinente pour l'utilisateur, plus le prix au clic sera bas et l'annonce en évidence.

**Fonctionnement**

Lorsqu'un internaute utilise Google, deux listes de résultats sont affichées : au centre de la page, les résultats du moteur de recherche lui-même, classé selon des critères « objectifs » (le système Page-Rank) ; et en haut de page et sur le côté droit, les résultats provenant de la régie AdWords, nommés liens commandités. Google tire ainsi profit de son moteur de recherche en vendant cet espace publicitaire sous la forme de clic aux annonceurs souhaitant apparaître suite à une "recherche" effectuée par un internaute.

Avec AdWords, les publicités sont affichées :

* sur les pages de recherche Google (si vous tapez le mot-clé « voiture », des publicités ciblées pour voitures apparaissent) ;
* sur Gmail (avec *AdSense* : vous dites par courriel à un ami que vous cherchez une voiture, des publicités ciblées pour voitures apparaissent) ;
* sur le moteur de recherche des partenaires de Google (AOL, Free, Amazon, etc.) ;
* sur des sites personnels (avec AdSense : Google parcourt votre site avec Mediabot, et si votre site personnel parle de voiture, des publicités ciblées pour voitures apparaissent et Google vous paye un pourcentage du clic payé par l'annonceur qui vend des voitures) ;
* sur des applis de smartphones (via sa filiale AdMob).

Cette publicité serait très efficace, car elle permet de cibler les internautes en fonction de la recherche effectuée. Néanmoins une étude menée par l'Institut français d'opinion publique (IFOP) pour l'agence AdWords Ad's up en Juin 2013 précise que 52 % des internautes cliquent sur les liens commandités lorsqu'ils effectuent une recherche sur Google. 36 % des internautes ne font pas la distinction entre les résultats naturels et les liens commandités. Il est possible, par ailleurs, de détourner AdSense ([fraude au clic](https://fr.wikipedia.org/wiki/Fraude_au_clic)), tandis que les publicitaires eux-mêmes ont pu payer des sites [Paid to click](https://fr.wikipedia.org/wiki/Paid_to_click), où ils proposaient à des gens de gagner de l'argent en cliquant sur des publicités.

#  Doc. 2  Pourquoi utiliser Google AdWords ?

* **Attirez de nouveaux clients :** Que vous cherchiez à augmenter le nombre de visites sur votre site Web, ou dans votre établissement, à accroître les ventes en ligne, à recevoir toujours plus d'appels ou à fidéliser les clients, Google AdWords est l'outil qu'il vous faut.
* **Touchez la bonne audience au bon moment :** Les utilisateurs de Google découvrent votre entreprise au moment précis où ils recherchent ce que vous proposez.
* **Assurez votre promotion au niveau local ou mondial :** Paramétrez vos annonces pour cibler les utilisateurs de certains pays, certaines régions ou certaines villes, ou bien ceux situés dans un rayon donné autour de votre entreprise ou de votre magasin.
* **Vous ne payez que si ça marche :** Vous payez uniquement lorsque des internautes cliquent sur votre annonce pour accéder à votre site Web. **En d'autres termes, vous ne payez que lorsque votre publicité porte ses fruits.**
* **Tous les budgets sont acceptés :** Vous choisissez le montant de votre investissement. Commencez par définir le budget quotidien qui vous convient et adaptez-le selon vos préférences. Un grand nombre d'entreprises obtiennent de bons résultats dès le début avec un budget quotidien d'au moins 10 à 20 €.
* **Vous gardez le contrôle de la situation :** Vous ne dépendez d'aucun contrat. Vous pouvez ajuster, suspendre ou arrêter votre campagne à tout moment, sans frais supplémentaires.

**Doc. 3   Neutralité du net** (https://www.laquadrature.net/fr/neutralite\_du\_Net)

La neutralité du Net est un principe fondateur d'Internet qui garantit que les opérateurs télécoms ne discriminent pas les communications de leurs utilisateurs, mais demeurent de simples transmetteurs d'information. Ce principe permet à tous les utilisateurs, quelles que soient leurs ressources, d'accéder au même réseau dans son entier. Or, **la neutralité est aujourd'hui remise en cause à mesure que les opérateurs développent des modèles économiques qui restreignent l'accès à Internet de leurs abonnés**, en bridant ou en bloquant l'accès à certains contenus, services ou applications en ligne (protocoles, sites web, etc.), ainsi qu'en limitant leur capacité de publication.

**Travail à faire**

1. Comment fonctionne Google AdWord ?
2. Quel en est son intérêt pour les entreprises ?
3. Quelle en en est la limite ? Quel est le rapport avec la neutralité du Web ?