Luc T ran Thang (W anadoo P ortails) : "W anadooclic répond aux attentes de nos annonceurs"

Retour au sommaire de la lettre

Quinze jours après MSN, c'est au tour de Wanadoo / Voila de lancer son offre de liens sponsorisés basée sur une technologie "maison". Une première expérimentation, en version "beta", devrait être lancée le mardi 5 avril, avant une version officielle d'ici quelques semaines. Pour en savoir plus, nous avons interviewé Luc Tran Thang, Directeur de Wanadoo Portails, sur ce nouveau projet. Voici ses réponses à nos questions...

Après MSN, le 16 mars dernier, Wanadoo lance cette semaine son offre de liens sponsorisés baptisée "Wanadooclic" sur les sites Wanadoo et Mappy. Cette offre est basée sur des liens commerciaux, vendus aux enchères, qui s'afficheront de façon contextuelle - pour l'instant, aucun projet de lien sponsorisé sur les pages de résultats des moteurs des portails Voila et Wanadoo ne semble à l'ordre du jour, le partenariat avec Overture restant en cours sur cette partie, comme indiqué ci-dessous. Début de la première étape du projet, sous la forme d'une expérimentation avec des agences conseil faisant office de "bêta testeurs" : mardi 5 avril 2005.

Pour en savoir plus, nous avons rencontré Luc Tran Thang, Directeur de Wanadoo Portails. Voici nos questions et... ses réponses !

Luc Tran Thang, bonjour et merci de répondre à nos questions. Vous êtes responsable de l'activité portails de Wanadoo, en quoi consiste votre mission ?

La mission que je remplis a 3 objectifs :
- Fournir aux abonnés de Wanadoo un portail qui réponde à leurs besoins tant au niveau de l'accès aux services clients de Wanadoo qu'aux services de communication du groupe France Télécom .
- Développer l'audience de nos portails, et des différentes rubriques qui le composent.
- Commercialiser la première offre publicitaire du marché, Wanadoo Publicité (62,4% de reach), qui comprend wanadoo.fr, voila.fr et mappy.com (1er portail grand public dédié à la mobilité), sports.fr (site leader dans l'actualité sportive), cityvox.fr et webcity.fr (cityguide leader en france), les sites du groupe Emap (bibamagazine.fr, autojournal.fr, autoplus.fr...)...

Cette offre orientée média, et déjà pourvue d'un volet shopping, s'enrichira donc prochainement d'une offre de liens commerciaux aux enchères, qui sera baptisée Wanadooclic en France.

Pourquoi lancez-vous une telle offre ?

Nous souhaitons répondre aux attentes des annonceurs, de plus en plus tournées vers le ROI (*retour sur investissement, NDLR*), en leur offrant une réponse globale, qu'elle soit de nature media (formats traditionnels au cpm), e-commerce (offre shopping) ou marketing direct (liens commerciaux).
Cette phase Bêta est une première étape importante, qui correspond aux demandes que le marché nous a exprimé.
Wanadoo est aujourd'hui le premier portail de l'Internet français, Wanadoo Publicité est la première régie Internet en France.

En quoi consiste plus précisément l'offre Wanadooclic ?

Le principe de l'offre lancée pour la phase de Bêta test, consiste à afficher sur les pages des portails des liens commerciaux contextuels en affinité avec les environnements et le profil des internautes qui visitent ces environnements. Cette offre est vendue au coût par clic avec un système d'enchère, avec une enchère de départ de 0,10€.

Les liens commerciaux seront affichés dans un premier temps sur la page d'accueil de Wanadoo, sur les grandes rubriques du portail Wanadoo (Pour elles, finances, immobilier, musique, météo...) et sur mappy.com. Cette offre nous permet d'adresser plus de 60% des internautes Français représentant plus de 11,5 millions d'internautes et plus de 1 milliard de Pages Vues par mois*.

L'offre Wanadooclic sera disponible sur le marché à partir de quelle date ?

Nous lançons la phase de Bêta test de l'offre de liens commerciaux de Wanadoo Publicité, Wanadooclic, le 5 Avril prochain. Cette phase de bêta test, lancée en nous appuyant quasi exclusivement sur des agences conseil en positionnement payant, devrait durer environ 1 mois. Nous mettrons cette période à profit pour valider nos choix techniques et commerciaux.

Quelles sont les raisons qui vous poussent à travailler en priorité avec des agences conseil en positionnement payant ?

Nous sommes persuadés qu'une campagne de liens commerciaux a beaucoup à gagner de la professionnalisation et de l'expertise apportée par les agences spécialisées sur ce type d'investissement. C'est la raison pour laquelle nous comptons baser le développement de l'offre Wanadooclic en priorité sur les agences spécialisées.

Dans cette logique, dés la fin de la phase de Bêta test, nous lancerons un programme d'accréditation à notre offre qui sera ouvert a la candidature de l'ensemble des agences conseil en positionnement payant. Ce programme, basé essentiellement sur des critères qualitatifs, nous permettra de travailler avec des agences extrêmement expérimentées et dotées d'outils de tracking notamment, permettant d'optimiser les campagnes.

Les annonceurs pourront-ils ouvrir des comptes en direct sur le Web avec une carte bancaire ou l'offre est-elle plutôt orientée vers les sociétés de communication / publicité qui géreront les comptes de leurs clients ?

L'interface de paiement en ligne ne sera pas ouverte pendant la phase de Bêta test. A terme néanmoins, notre système permettra aux annonceurs de payer directement en ligne *via* carte bancaire ou d'autres systèmes de paiement.

La cible des annonceurs est-elle ouverte, ou plutôt axée vers une population précise : PME et TPME ? Grands comptes ?

De même que Wanadoo Publicité, sur ses activités de publicité traditionnelle, a vocation à adresser, à travers ses différentes offres, l'intégralité du marché annonceur français, l'offre de liens commerciaux de Wanadoo se doit de répondre aux besoins de toutes les entreprises ayant une stratégie de liens commerciaux sur Internet. Nous adresserons donc tous les clients, qu'ils soient TPE, PME ou grands comptes.
Tout annonceur qui souhaite bénéficier de l'audience de Wanadoo.fr est un client potentiel de Wanadooclic.

L'offre est-elle "limitée" aux portails de France Télécom ou a-t-elle vocation à être proposée sur d'autres sites, notamment sur votre réseau de sites ?

Dans un premier temps, nous déploierons uniquement sur les pages de Wanadoo et de Mappy. La possibilité de déployer sur d'autres sites est à l'étude.

Cette offre remplace-t-elle les liens Overture ("Content Match" et "Precision Match") ?

Non, Overture est aujourd'hui notre partenaire search (opérant l'offre de liens commerciaux "Precision Match") sur le portail de Wanadoo et de Voila. Overture est aussi l'opérateur des liens commerciaux contextuels du portail voila.fr (Content Match).

Quelles sont les caractéristiques de votre outil ?

Cet outil, développé sur mesure pour Wanadooclic, permettra de diffuser les campagnes non seulement en fonction du profil socio-démographique et comportemental des internautes mais également selon les plages horaires. Concrètement, les agences conseil en positionnement payant disposeront en ligne d'une interface de gestion de ces différents paramètres lui permettant d'optimiser au mieux le retour sur investissement de leurs campagnes.
Le géociblage est également une de nos priorités. Dans la continuité du pack local que propose Wanadoo Publicité, nous allons intensifier notre action dans la publicité géociblée.

Pourquoi développer sa propre technologie plutôt que d'utiliser des solutions existantes ?

Nous avons construit cette solution avec des partenaires sur la base de notre cahier des charges. L'objectif n'a pas été de tout reconstruire mais de prendre le meilleur de ce qui existe pour être a même de fournir a nos clients la meilleure solution possible.

Editeur de nos portails, nous pourrons nous appuyer sur notre technologie pour créer des synergies entre la programmation éditoriale et les achats de liens commerciaux. De plus, notre relation avec les abonnés Wanadoo nous permettra de contextualiser encore plus précisément les liens commerciaux en adressant de manière plus fine les profils et les attentes de nos abonnés. Une solution spécifique Wanadoo est un atout majeur pour ces développements à venir.

Aujourd'hui nous nous concentrons sur la première phase : donner vie a l'offre Wanadooclic dés le 5 avril prochain, et nous serons ravis d'accueillir tous les acteurs de l'internet sur Wanadoo et ses sites partenaires.

Merci Luc Tran-Thang

**Nielsen Netratings / Unduplicated Audience/Janvier 2005*