

Agilité & Revshare – Planet Media booste ses revenus grâce à Outbrain

Verticale :

Éditeurs & Plateformes

Objectif :

Monétisation

Produit :

Partenariat au revshare

Contexte

Fondé en 2000, Planet Media est un groupe média numérique indépendant leader des contenus et services pour les seniors connectés sur le marché français. Le groupe représente plus de 14 millions de lecteurs chaque mois et plus de 4 millions d'abonnés au travers de ses marques Planet.fr, Medisite.fr, E-sante.fr, Alpen.mc et Zest. Après s'être imposé comme la référence sur la Silver Economy, Planet Media a désormais un nouveau challenge : développer de nouveaux modèles de croissance, que ce soit en termes d'audience ou de monétisation.



Solution

Afin de dépasser les objectifs définis, Outbrain et le Groupe Planet Media ont d'abord privilégié un contrat classique de revenus "garantis". Ce type de contrat garantit une valorisation prédéfinie basée sur les audiences de l'éditeur. En échange d'une telle sécurité, l'éditeur doit respecter de manière stricte les maquettes et intégrations déterminées lors du partenariat sur les pages éditoriales. Mais une alternative s'est cependant vite démarquée : le contrat dit "au revshare". Cette approche plus simple du partenariat est aussi beaucoup plus flexible. Elle permet à Planet Media d'optimiser les formats et intégrations Outbrain et de les tester à sa guise pour trouver les meilleures solutions en fonction des typologies d'audience, de leur provenance, ou encore des objectifs du groupe.

Ce partenariat permet aux deux sociétés d'avancer main dans la main pour tester les innovations et nouveaux produits développés. En effet, Planet fait régulièrement partie des premiers éditeurs français avec lesquels Outbrain déploie ses nouveaux produits. Une des nouvelles optimisations récemment menée était l'intégration de nouveaux formats via prebid.js, l'un des premiers en France.

Résultats

La flexibilité du contrat au revshare, mis en place en septembre 2019, a permis à Planet Media de fortement booster ses revenus.

+30%

de revenus Q4 2020 vs Q4 2019

+11%

de RPM Q4 2020 vs Q4 2019

"Comme la plupart des éditeurs, un contrat avec garantie avec un partenaire est une sécurité de revenus. Toutefois, nous nous sommes vite rendu compte des rigidités qu'apportent ce type de contrat, notamment pour tester de nouvelles choses et optimiser en continu. L'équipe Outbrain a su trouver une solution efficace avec le contrat au revshare. Grâce aux efforts communs et aux produits proposés par Outbrain, comme Smartlogic, Audience Campaign, ou encore le Header Bidding, nous avons atteint des revenus en progression significative. Nous avons hâte de tester les prochaines nouveautés produits d'Outbrain afin d'atteindre le plein potentiel de notre partenariat."

- Thierry Philippet, Directeur Revenue Management chez Planet Media