

BUSINESS MANAGER

Le **Business Manager** (ou Gestionnaire de Publicités) de Meta est un outil gratuit conçu pour aider les entreprises, agences et créateurs à gérer leurs activités professionnelles sur Facebook, Instagram et d'autres plateformes Meta. Il centralise toutes les ressources publicitaires, permettant une gestion simplifiée et sécurisée.

Fonctions principales du Business Manager :

1. **Gestion des comptes publicitaires** : Créez, gérez et analysez plusieurs campagnes publicitaires depuis une interface unique.
2. **Gestion des pages Facebook et Instagram** : Ajoutez et administrez plusieurs pages professionnelles sans utiliser un compte personnel.
3. **Gestion des rôles et permissions** :
 - Attribuez des accès spécifiques à des membres de votre équipe, des partenaires ou des agences.
 - Contrôlez qui peut voir ou modifier vos campagnes et vos ressources.
4. **Accès aux ressources professionnelles** :
 - Pixels Facebook : pour suivre les conversions et optimiser les campagnes.
 - Catalogues produits : pour le marketing dynamique.
 - Comptes WhatsApp Business, Instagram et autres intégrations.
5. **Collaboration avec des partenaires** :
 - Partagez vos ressources (Pages, pixels, comptes publicitaires) avec d'autres utilisateurs ou agences sans compromettre la sécurité.
6. **Rapports et analyses** : Suivez les performances de vos campagnes grâce à des outils de reporting intégrés.

Pourquoi utiliser le Business Manager ?

- **Séparation des activités personnelles et professionnelles** : Vous n'avez pas besoin d'utiliser votre compte Facebook personnel pour gérer des campagnes publicitaires.
- **Gestion centralisée** : Idéal pour les entreprises ou agences gérant plusieurs comptes publicitaires et pages.
- **Contrôle et sécurité** : Simplifie la gestion des accès et protège les informations sensibles.

Qui utilise le Business Manager ?

- **Petites et moyennes entreprises** : Pour promouvoir leurs produits et services.
- **Agences de marketing** : Pour gérer plusieurs comptes clients.
- **Créateurs de contenu et influenceurs** : Pour gérer des collaborations et monétiser leur contenu.

Business manager pour une agence de publicité

Utiliser **Meta Business Manager** pour une **agence de publicité** permet de gérer efficacement les comptes clients, les campagnes publicitaires et d'autres ressources liées aux publicités sur Facebook, Instagram et d'autres plateformes Meta. Voici un guide étape par étape pour commencer :

1. Créer un compte Business Manager

- Si vous n'avez pas encore de Business Manager, allez sur [Business Manager](#) et inscrivez-vous avec votre compte Facebook professionnel.
- Une fois connecté, vous pouvez créer un Business Manager pour votre agence.

2. Ajouter vos pages et comptes publicitaires

- **Pages Facebook** : Ajoutez toutes les Pages Facebook que vous gérez pour vos clients. Allez dans "Paramètres d'entreprise" > "Pages" > "Ajouter une Page".
- **Comptes publicitaires** : Ajoutez des comptes publicitaires existants ou créez de nouveaux comptes publicitaires pour chaque client. Allez dans "Paramètres d'entreprise" > "Comptes publicitaires" > "Ajouter un compte".

3. Créer des rôles et gérer les autorisations

- **Ajoutez des membres de l'équipe** : Vous pouvez inviter des collaborateurs et leur attribuer des rôles spécifiques comme "Administrateur", "Annonceur", ou "Analyste". Cela permet de contrôler qui a accès à quoi.
- **Attribution des accès aux clients** : Si vous travaillez avec plusieurs clients, vous pouvez leur attribuer des rôles spécifiques pour qu'ils aient accès à leurs propres pages et comptes publicitaires tout en gardant un contrôle total sur vos ressources.

4. Utiliser les outils publicitaires

- **Gestion des campagnes publicitaires** : Créez et gérez des campagnes directement via le Business Manager. Utilisez les outils comme **Ads Manager** pour gérer les publicités, suivre les performances et ajuster les budgets.
- **Utilisation du Pixel Facebook** : Installez le pixel de Facebook sur les sites web de vos clients pour suivre les conversions et optimiser les campagnes.
- **Création de publicités dynamiques** : Vous pouvez utiliser des **catalogues produits** pour des publicités dynamiques qui présentent automatiquement les bons produits aux bonnes personnes.

5. Suivi et rapports des performances

- **Analyser les résultats des campagnes** : Business Manager vous permet de créer des rapports personnalisés pour chaque client, afin d'évaluer l'efficacité des publicités.
- **Optimiser les publicités** : En fonction des résultats, vous pouvez ajuster les campagnes pour maximiser les performances et les retours sur investissement.

6. Collaboration avec des partenaires

- Si vous collaborez avec d'autres agences ou partenaires, vous pouvez **partager l'accès** à des Pages ou des comptes publicitaires spécifiques tout en contrôlant les permissions. Cela est utile pour travailler avec des freelances ou d'autres agences.

7. Facturation et gestion des paiements

- **Gestion des paiements** : Vous pouvez configurer un mode de paiement unique pour tous vos comptes publicitaires ou gérer les paiements pour chaque client séparément.
- Vous pouvez aussi suivre les dépenses pour chaque campagne et chaque client, ce qui vous aide à facturer précisément vos services.

8. Utiliser les ressources avancées

- **Formations et ressources** : En tant qu'agence partenaire ou annonceur, vous pouvez accéder à des formations spécifiques sur l'utilisation des outils publicitaires de Meta et aux meilleures pratiques.
- **Support dédié** : Si vous avez un compte publicitaire de grande envergure ou si vous êtes un partenaire certifié, vous pouvez obtenir un support dédié de Meta.

9. Avantages de l'utilisation du Business Manager pour une agence :

- **Gestion simplifiée de plusieurs clients** : Centralisez tous les comptes de vos clients sous un même compte Business Manager.
- **Sécurité** : Gardez votre compte personnel séparé des activités professionnelles et contrôlez les accès aux ressources sensibles.
- **Rapports détaillés** : Fournissez des rapports personnalisés à vos clients pour évaluer l'impact des campagnes.
- **Collaboration facile** : Travaillez avec d'autres agences ou freelances sans compromettre la sécurité des ressources.

Conclusion :

Le **Meta Business Manager** est essentiel pour gérer plusieurs comptes clients et campagnes publicitaires dans une agence. Il permet de centraliser la gestion, de garantir la sécurité des données et de simplifier les tâches administratives. En suivant les étapes ci-dessus, vous

pourrez optimiser la gestion des publicités et améliorer les performances des campagnes pour vos clients.

Meta rémunère Les Agences Publicitaires ou Partenaires?

Les agences publicitaires qui gèrent des campagnes sur les plateformes de Meta (Facebook, Instagram) ne sont pas rémunérées directement par Meta pour leurs services. Leur rémunération provient généralement de leurs clients, pour lesquels elles conçoivent et gèrent des campagnes publicitaires. Les agences facturent leurs clients pour des services tels que la création de contenu, la gestion de campagnes et l'analyse des performances.

Meta propose des programmes de partenariat, comme le **Meta Business Partner**, qui reconnaissent les agences et entreprises ayant démontré une expertise significative dans l'utilisation des outils publicitaires de Meta. Cependant, ce statut de partenaire ne s'accompagne pas de rémunération directe de la part de Meta. Il offre plutôt des avantages tels que l'accès à des formations, des ressources exclusives et un support technique dédié, ce qui peut aider les agences à améliorer leurs services et à attirer de nouveaux clients.

En résumé, bien que Meta fournisse des outils et des programmes de partenariat pour soutenir les agences publicitaires, celles-ci ne reçoivent pas de paiement direct de Meta. Leur revenu provient des honoraires facturés à leurs clients pour les services rendus.

Conclusion: Facebook lui-même ne rémunère pas directement les agences publicitaires, mais il offre de nombreuses **opportunités indirectes** de générer des revenus. Votre agence peut devenir un intermédiaire incontournable pour les entreprises en maximisant les performances des publicités sur la plateforme. C'est une question de savoir comment structurer vos services et offrir de la valeur.