



HOME

En multipliant le nombre de leads tout en conservant un CPL stable, Verisure France et Schwartz Consulting trouvent la formule gagnante grâce à Realize



Realize est devenue une source importante de prospects qualifiés pour nos équipes commerciales. En reliant nos campagnes online à des résultats offline plus avancés dans le parcours de conversion, nous pouvons identifier les activités qui génèrent un véritable intérêt et optimiser nos investissements avec davantage de confiance

Célim Saidj,
Social Media & Display
Manager chez Verisure



Faire passer le volume de leads à l'échelle sans perdre le contrôle des coûts nécessite une bonne combinaison de données, de technologie, de creative testing et d'optimisation continue. En reliant les signaux de conversion online et offline de Verisure à l'optimisation automatisée de Realize, nous avons construit un programme d'acquisition qui continue de grandir année après année

Fabien Schwartz,
CEO & Founder de Schwartz
Consulting

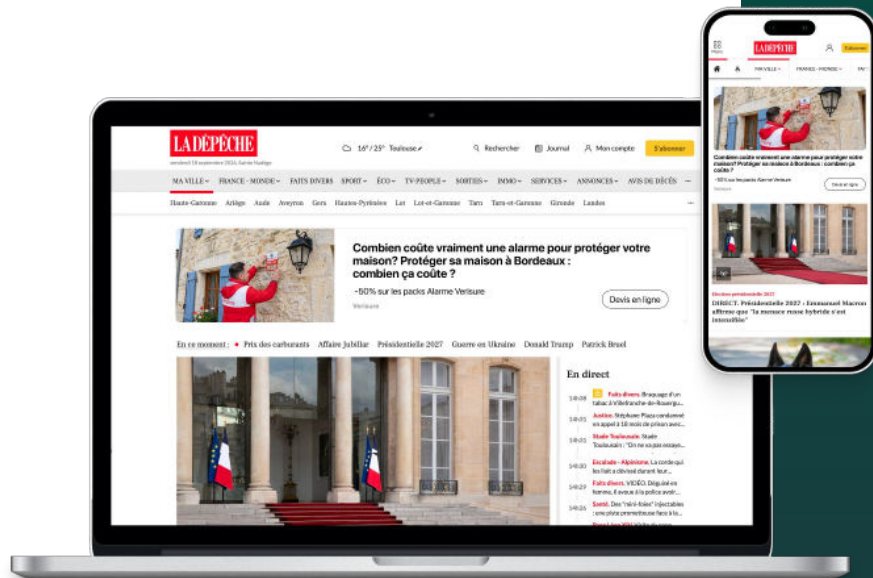
Multiplication
du volume de
leads depuis
2023

Boost du CVR
après la mise
en place du
tracking S2S

Croissance
spectaculaire des
investissements
en glissement
annuel en 2025



Case Study



L'ENTREPRISE

Verisure est l'un des principaux fournisseurs de systèmes de sécurité avec télésurveillance professionnelle pour les particuliers et les entreprises. Pour ses activités d'acquisition client en France, **Verisure** travaille avec **Schwartz Consulting**, une agence spécialisée dans la performance.

CHALLENGE

Verisure souhaitait trouver significativement plus de futurs clients sans augmenter son coût par lead (CPL), tout en bénéficiant d'une meilleure visibilité sur les prospects online qui allaient jusqu'à prendre un rendez-vous en présentiel.

SOLUTION

Verisure et **Schwartz Consulting** ont associé les Codeless Conversions basées sur le pixel au **tracking S2S** afin de mesurer l'activité dans le funnel online et les événements Booking **offline**. Ces données de conversion ont été utilisées pour automatiser les enchères des campagnes via **Maximize Conversions**, avec le soutien d'une stratégie créative diversifiée et l'accompagnement dédié de l'équipe Taboola.

RÉSULTATS

Depuis 2023, **Verisure a multiplié le volume de leads générés via Realize tout en maintenant un CPL stable**. Après la mise en place du tracking des événements offline, ré-injectés dans les outils d'optimisation de Realize, le **CVR des campagnes a augmenté spectaculairement au cours des mois suivants**. Cette performance a donné à **Verisure la confiance nécessaire pour augmenter régulièrement ses investissements dans Realize**.

Introduction

Verisure est le premier fournisseur européen de systèmes d'alarme avec télésurveillance professionnelle. L'entreprise protège les particuliers et les entreprises grâce à des technologies connectées et à une surveillance 24 heures sur 24. Ses solutions de sécurité personnalisées associent alarmes, caméras, capteurs et services d'intervention professionnels afin d'aider ses clients à protéger les lieux qui comptent le plus pour eux.

Pour ses activités d'acquisition client en France, **Verisure** travaille avec **Schwartz Consulting**, une agence spécialisée dans la performance et axée sur la publicité à la performance sur l'open web qui fait partie des **Taboola Marketing Partner**.

Ensemble, **Verisure** et **Schwartz Consulting** ont utilisé **Realize** pour générer des prospects intéressés par la protection de leur domicile ou de leur entreprise. Leur objectif consistait à faire croître efficacement cette génération de leads, tout en identifiant plus précisément les prospects qui manifestaient une intention plus forte au-delà de leur demande initiale online.





Verisure va au-delà du lead initial pour faire grandir l'acquisition qualifiée en nombre comme en qualité

Le parcours client de **Verisure** se prolonge au-delà de l'acquisition de leads online jusqu'aux ventes offline. Un prospect peut commencer par interagir avec une publicité et renseigner ses coordonnées **en ligne**. L'un des indicateurs d'intention les plus significatifs intervient toutefois plus tard, lorsqu'un rendez-vous **en présentiel** est pris avec un représentant de **Verisure**, au domicile ou dans l'entreprise à protéger.

Une optimisation uniquement axée sur la demande initiale online pouvait aider **Verisure** à générer des leads, sans toutefois permettre d'identifier les prospects qui progressaient ensuite dans le parcours de vente. **Verisure** et **Schwartz Consulting** souhaitaient intégrer ce résultat plus avancé à leur stratégie de campagne afin d'optimiser les campagnes à partir de signaux plus significatifs, tout en continuant à augmenter le volume de leads avec des coûts maîtrisés.

Grâce à **Realize**, la plateforme de publicité à la performance de **Taboola** alimentée par l'IA, **Verisure** et **Schwartz Consulting** ont pu toucher des audiences supplémentaires au-delà du Search et du Social, au sein d'environnements de publishers premium sur l'open web. De solides performances obtenues en France leur ont donné la confiance nécessaire pour étendre cette stratégie à d'autres marchés. Au fil du développement du partenariat, **Realize** est devenue à la fois une source majeure de prospects pour les équipes commerciales de **Verisure** et une plateforme permettant de tester de nouvelles approches créatives, de nouveaux produits et de nouveaux angles marketing.



Les signaux online et offline alimentent l'optimisation du lower funnel

Verisure et **Schwartz Consulting** ont utilisé deux méthodes de tracking indépendantes mais complémentaires afin de mesurer les différentes étapes du parcours client.

Les [Codeless Conversions](#) ont permis à **Schwartz Consulting** de créer des événements de conversion basés sur le pixel directement depuis l'interface de **Realize**, sans développement supplémentaire ni configuration de Google Tag Manager. Grâce au [Taboola Pixel](#), un code de tracking installé sur le site de **Verisure**, cette méthode permettait de définir et de suivre rapidement et avec flexibilité les actions importantes au sein du funnel de leads online.

En parallèle, **Verisure** a mis en place le [tracking Server-to-Server \(S2S\)](#) afin de transmettre directement depuis son backend à **Realize** les événements « Booking » offline. Un événement Booking était enregistré lorsqu'un prospect prenait rendez-vous en présentiel avec un représentant de **Verisure**, donnant ainsi aux campagnes une visibilité sur un résultat situé plus bas dans le funnel que la soumission initiale d'un lead.

Ensemble, ces deux méthodes ont permis de relier les activités d'acquisition online de **Verisure** aux actions offline indiquant une intention d'achat plus forte. Les **Codeless Conversions** mesuraient les activités au sein du funnel online, tandis que le **tracking S2S** permettait de capturer les rendez-vous enregistrés au-delà du digital.

Schwartz Consulting a associé ce dispositif de mesure à [Maximize Conversions](#), la stratégie d'enchères automatisées de **Realize**. **Maximize Conversions** utilise les données de conversion et les signaux du réseau **Realize** pour sélectionner les audiences les plus susceptibles de s'engager et générer autant de conversions que possible dans les limites du budget et des objectifs de performance définis par l'annonceur.

L'association des événements de conversion online et des signaux Booking offline situés plus bas dans le funnel a permis d'obtenir une vision plus complète du parcours client. Les **Codeless Conversions** capturaient les activités réalisées sur le site de **Verisure**, tandis que le **tracking S2S** apportait une visibilité supplémentaire sur les rendez-vous enregistrés au-delà du digital. **Maximize Conversions** pouvait ensuite optimiser chaque campagne en fonction de l'objectif de conversion sélectionné.



La diversité des créas et un accompagnement dédié soutiennent la croissance des campagnes

La stratégie créative des campagnes a été conçue autour de la flexibilité, plutôt que de dépendre d'un format unique. **Verisure** et **Schwartz Consulting** ont utilisé des images fixes, des [Motion Ads](#) ainsi que des [Display and Vertical Ads](#) afin de répondre aux spécificités de différentes audiences, des offres et des temps forts marketing.

Les formats display et vertical se sont révélés particulièrement efficaces pendant les périodes de promotions, en offrant à **Verisure** suffisamment d'espace pour mettre en avant des remises importantes et des messages fortement axés sur les offres. Cette plus grande diversité de créas a permis à **Schwartz Consulting** d'adapter les campagnes aux préférences des différentes audiences et de continuer à introduire de nouvelles variations à mesure que l'activité grandissait .

L'équipe **Realize** a accompagné cette démarche en proposant des recommandations sur les fonctionnalités, des analyses de performance, de nouvelles idées de campagnes, des assets créatifs et des revues de performance régulières. **Verisure** a également travaillé avec le [Taboola Creative Shop](#) et expérimenté des outils créatifs en self-service comme [GenAI AdMaker](#), permettant ainsi à l'équipe de disposer en continu de nouveaux concepts et d'assets prêts à l'emploi.

Cette combinaison entre l'expertise de l'agence, la diversité des créas et l'accompagnement dédié de la plateforme a permis à l'équipe de tester continuellement de nouvelles approches sans perdre de vue l'objectif de performance central de **Verisure**, générer davantage de leads qualifiés tout en maintenant un CPL stable.



Verisure multiplie son volume de leads tout en maintenant un CPL stable

Depuis 2023, **Verisure a multiplié le volume de leads générés via Realize, tout en maintenant un CPL stable.** Ces résultats ont démontré que les campagnes pouvaient croître significativement sans compromettre la maîtrise des coûts ni la régularité des performances.

Les performances se sont encore renforcées après la mise en place du tracking des événements offline. En permettant au bidder de Realize de comprendre quels prospects allaient jusqu'à la prise d'un rendez-vous en présentiel, **le CVR a clairement augmenté au cours des mois suivants**, atteignant un niveau record.

La combinaison d'une croissance forte, de la maîtrise des coûts et de l'amélioration de l'efficacité des conversions a donné à **Verisure** la confiance nécessaire pour **augmenter régulièrement ses investissements dans Realize.**

Fortes de ce succès, **Verisure** et **Schwartz Consulting** prévoient de développer davantage le tracking des ventes offline afin de soutenir de futures optimisations axées sur le ROI et le ROAS, de tester de nouveaux formats display et performance video, ainsi que d'explorer les possibilités d'étendre cette stratégie à d'autres marchés.