



- [accueil](#)
- [dossier du mois](#)
- [équipe rédactionnelle](#)
- [tous les dossiers](#)
- [accès aux ressources](#)
- [les amis d'e-sens](#)
- [nos liens](#)

[Réseauter par le web: top ou flop? | Février 2008](#)

[édito](#)

[analyse](#)

[cas pratique](#)

[interview](#)

fiche technique



Fiches techniques sur le réseautage en ligne

Comparez les sites de réseautages professionnels, faites votre choix et commencez à réseauter.



LinkedIn – www.linkedin.com

Origine: Américaine

Début des activités: Mai 2003

Dimension: Internationale

Nombre de membres: Plus de 17 millions

Coût Abonnement: Gratuit avec des services « premium » payants.

Performance: Après la création d'un profil professionnel, il est possible de rechercher des opportunités d'emplois et d'être trouvé parmi des centaines d'entreprises dans le monde entier. L'interface vous aide à trouver des collègues, clients ou partenaires.

Services offerts/Outils: Recherche de clients potentiels, recherche d'emplois et opportunités de travail.

LinkedIn "store" (ventes et achats de services ou produits), permet de trouver des informations sur les entreprises et produits. LinkedIn answers, un forum de questions/réponses.

Langues disponibles: Anglais

Profil du membre: Cadres, salariés internationaux. 9 millions en Amérique du nord, 5 millions en Europe, 2 millions dans la région Asie-Pacifique, 500.000 en Amérique Latine.

Limitations: Contact direct sur la messagerie interne possible, utilisation avec l'accès plus rapide, sécurisé et confidentiel seulement avec un compte payant.

Rentabilité: 50% du chiffre d'affaire est issu des abonnements "premium", 25% avec la publicité (Virgin Atlantic, American Express et Jeep comptent parmi ses annonceurs) et 25% des annonces d'emplois.



Viadeo (ex Viaduc) – www.viadeo.com

Origine: Française

Début des activités: Décembre 2004

Dimension: Internationale

Nombre de membres: 3 millions de membres (1,8 million de membres seulement en Europe). Viadeo s'est allié avec un réseau chinois, Tianji, qui compte 1,2 million de membres.

Coût Abonnement: Gratuit avec des services "premium" payants. (entre 5 et 8 euros par mois). 3 mois d'abonnement « premium » sont offerts pour toute nouvelle souscription.

Performance: Après avoir créé un profil multilingue en fonction de son projet professionnel, il est possible : de trouver des clients, partenaires ou collaborateurs, d'être recruté, d'échanger infos et contacts sur les forums (hubs), d'organiser des rendez-vous et événements, de connaître le parcours de vos interlocuteurs, de retrouver d'anciens camarades ou collègues.

Services offerts/Outils: Espace pour annonce professionnelle, recherche d'emplois, forums (hubs), agenda, blog, contact et représentation des relations entre les membres au travers de cartographies.

Langues disponibles: Français, anglais, italien, allemand, espagnol, portugais et hollandais

Profil du membre: Des français et espagnols en majorité, 75% des cadres âgés de 35 ans en moyenne. 95 % des membres étant des professionnels en activité. 75% des hubs sont à vocation « business » et 25% à vocation « hobbies ».

Limitations: Avec la version gratuite, il n'est pas possible de connaître le nom et profil des personnes qui ont visualisé votre page. Il faut avoir souscrit à un abonnement payant pour effectuer une recherche par nom de société ou d'école.

Rentabilité: 80% des chiffres d'affaires sont issus des abonnements "premium", 20% de la commercialisation d'annonces auprès de cabinets de recrutement.



Xing (ex Open BC ou Open Business Club)– www.xing.com

Origine: Allemande

Début des activités: Open BC depuis 2003, XING depuis novembre 2006.

Dimension: Internationale. Xing a fait l'acquisition des réseaux espagnols eConozco et Neurona. Pour s'attaquer au marché anglophone il est en partenariat avec l'américain ZommInfo.com.

Nombre de membres: 4,25 millions

Coût Abonnement: Gratuit avec des services "premium" payants.

Performance: Après la création d'un profil professionnel, il est possible d'ouvrir les portes de centaines d'entreprises. L'ouverture de groupes à thème est particulièrement développée. Les outils standard pour trouver des ex-collègues, camarades de classe et autres clients et partenaires permettent de gérer et agrandir son réseau.

Services offerts/Outils: Recherche de clients potentiels, recherche d'employeur, recherche d'opportunités de travail, blog, Xing Shop, version « mobile » de Xing pour téléphone portable.

Langues disponibles: Anglais, allemand, espagnol, français, italien, portugais, néerlandais, suédois, finnois, russe, polonais, chinois, turc et encore d'autres.

Profil du membre: Adultes et salariés. 62% des membres travaillent comme cadres de moyenne ou haute position.

Limitations: Avec la version gratuite, il n'est pas possible de connaître le nom et profil des personnes qui ont visualisé votre page. Les messages personnels sécurisés, consultation et publication des offres d'emploi ne sont disponibles que pour les abonnés payants.

Rentabilité: Le chiffre d'affaires est issu des abonnements "Premium", des groupes pour entreprises et des offres d'emploi.



MySpace – www.myspace.com

Origine: Américaine

Début des activités: Août 2003

Dimension: Internationale

Nombre de membres: Plus de 208 millions

Coût Abonnement: Service gratuit

Performance: Après la création d'un profil personnalisé, il est possible d'être visible sur le web, de communiquer instantanément avec des autres membres, publier des photos et des chansons, créer un blog et son propre agenda.

Services offerts/Outils: Espace web personnalisé, héberge, partage des photos, mp3 et vidéos, message instantanés, blogs, réseau avec les membres, email, calendrier, carnet d'adresses, développement de communautés et accès à des contenus et événements exclusifs.

Langues disponibles: Multiples

Profil du membre: Professionnels et privés du monde entier principalement de la branche musicale qui veulent augmenter leur visibilité et souhaitent promouvoir et vendre leurs chansons.

Limitations: Système quelque peu considéré comme lent d'accès vu l'énorme quantité de membres. L'offre est telle qu'il est difficile de « sortir du lot ».

Rentabilité: Le chiffre d'affaire est issu des liens sponsorisés, des bannières publicitaires et des commissions sur les ventes des chansons. Recettes publicitaires en 2007 : 270 millions de dollars.



Ziki – www.ziki.com

Origine: Française

Début des activités: Juin 2007

Dimension: Internationale

Nombre de membres: Plus de 24'000

Coût Abonnement: Service gratuit.

Performance: Pour que le moteur de recherche marche correctement, il faut remplir le profil avec au moins une photo et 5 tags puis placer en approbation pour apparaître dans les moteurs de recherche comme Google et Yahoo. De cette manière, vous pouvez être référencer en première position sur Google, Yahoo ou MSN. Les liens commerciaux de Ziki correspondant à votre profile Ziki. Il est possible encore d'associer à Ziki, le profil d'autres réseaux sociaux, comme LinkedIn, My Space, etc. Il permet de syndiquer en seul et même endroit le contenu que vous avez déjà produit.

Services offerts/Outils: Moteur unifié de recherche personnelle, recherche professionnelle pour partenaires, clients ou employeurs, espace pour ajouter un CV, notification des anniversaires, intégration du site sur votre mobile.

Langues disponibles: Français, anglais

Profil du membre: Les individus (adultes, cadres, salariés internationaux) les groupes et les sociétés.

Limitations: Il ne permet pas de produire de contenu propre et ne permet pas directement de créer des interactions entre les membres ou les groupes en dehors des fonctions de recherches et de découvertes.

Pas de fonctions d'organisation d'évènement ou de calendrier et pas de services pour ses membres (publication d'offres d'emploi ou collecte de fonds, serveur de documents, etc.).

Rentabilité: Le chiffre d'affaire est issu des liens sponsorisés



6nergies – www.6nergies.net

Origine: Française

Début des activités: Janvier 2005

Dimension: Régional

Nombre de membres: Environ 20'000

Coût Abonnement: 6 semaines d'essai. Il faut ensuite choisir un abonnement entre 10 et 60 euros, en fonction des outils désirés.

Performance: Après la création d'un profil professionnel, il est possible d'accroître votre visibilité sur Internet, faciliter les recrutements, trouver des débouchés commerciaux, des clients, des fournisseurs, des partenaires, rencontrer des experts et renouer avec des connaissances.

Services offerts/Outils: gestionnaire de contacts, présence du profil 6nergies sur Google, développement d'un réseau, annonces et animation de groupes.

Langues disponibles: Français

Profil du membre: La majorité est française

Limitations: Visualisation des annonces exclusive pour les membres du club.

Rentabilité: Le chiffre d'affaire est issu des abonnements payants



Piwie – www.piwie.biz

Origine: Française

Début des activités: Avril 2005

Dimension: Régionale

Nombre de membres: Plus de 6'500

Coût Abonnement: Gratuit

Performance: Il fut le premier site de rencontres professionnelles utilisant la messagerie instantanée. Il faut d'abord s'inscrire sur Piwie.biz et créer un profil. En se connectant à l'heure exacte de rendez-vous définis, chacun peut discuter entre membres à la recherche d'un emploi afin d'échanger des idées, des expériences et des pistes de recherche d'emploi, demander conseil aux quelques recruteurs présents et échanger des contacts. Il est possible d'ajouter un contact à votre "réseau" sans acceptation préalable de l'élu. Le profil accepte les CV attachés (.doc ou .pdf).

Services offerts/Outils: recherche avancée de contacts professionnels (secteur d'activité, poste, situation géographique, expérience). L'accès aux profils est complet (CV, book professionnel, Blogs, Liens CV vidéo, Liens site web, Annonce de présentation), dialogue en direct avec les membres connectés, les alertes Chat, la messagerie mail, accès à la liste des visiteurs de votre fiche, "My Piwie Note!" (bloc note personnel), offres d'emploi, offres de sociétés qui recrutent, partage des contacts avec les autres utilisateurs et rendez-vous physiques également.

Langues disponibles: Français

Profil du membre: La majorité est française

Limitations: L'accès payant aux rendez-vous virtuels.

Rentabilité: le chiffre d'affaire est issu des événements on-line.



Rezonance – www.rezonance.ch

Origine: Suisse - Genève

Début des activités: 1998

Dimension: Régionale

Nombre de membres: environ 24'200, dont 500 abonnés.

Coût Abonnement: Inscription gratuite avec services payants. Abonnement à 150 CHF par an pour réseauter en ligne ou lors d'événements spéciaux.

Performance: Le site a son contenu ouvert à tous les visiteurs. L'enregistrement permet de recevoir gratuitement des invitations aux conférences « First », de recevoir la Rezo.News mensuelle, d'ouvrir une Page Perso puis une Page Entreprise et de contribuer gratuitement sur Rezonance.ch. Le site est un site de rencontres professionnelles, mais également un site de contenu collaboratif.

Services offerts/Outils: profil personnalisé, des conférences « First » (30 conférences libres et gratuites par an dans toute la Suisse romande, audience moyenne de 230 personnes), réseautage et événements spéciaux, création de « pages entreprise » pour votre activité, publication de contenu, promotion de produits et services, gestion de sa visibilité en ligne, formation (offre de formation spécialisée en soft skills), édition (chaque année Rezonance publie le Swiss Innovators Yearbook), consultation des annonces, communication et diffusion de contenu.

Langues disponibles: Français

Profil du membre: professionnel de suisse romande

Limitations: Réseau très local. La consultation de la liste des participants aux « First », la communication avec le réseau, la création de page d'entreprise, la publication de contenu, diffusion de newsletter ne sont disponibles que pour les abonnés payants.

Rentabilité: les chiffres d'affaires sont issus des abonnements payants et les rendez-vous organisés.

Sources:

<http://www.01net.com/editorial/357626/valerie-abehsera-viadeo-va-proposer-une-messagerie-instantanee-et-un-agenda/>

<http://corporate.xing.com>

<http://fr.techcrunch.com/2006/05/29/ziki-souvre-aux-entreprises/>

http://www.indexel.net/1_6_4211_3_/9/36/1/Reseaux_sociaux_en_ligne_cinq_outils_au_banc_c

<http://viacomit.free.fr/index.php/2006/03/31/christophe-caille-piwiebiz-en-interview/>

<http://www.neteco.com/69673-xing-linkedin.html>

<http://www.01net.com/editorial/323659/myspace.com-arrive-en-france/?rss>

<http://www.neteco.com/87920-linkedin.html>

Réalisé par Joël Muller

[<< interview](#)



[retour](#)

- [mots-clés](#)
- [newsletter](#)
- [inscription](#)
- [contact](#)
- [archives](#)
- [connexion](#)

annonces

- Enquête sur la confiance accordée au Web [renseignement>>](#)

© OVSM, 2010