



Guide pratique  
réseaux sociaux

03

# Viadeo



« **Mon entreprise sur le web** » est un programme de sensibilisation aux enjeux et usages des TIC (Technologies de l'information et de la communication) mis en place par la Chambre de commerce et d'industrie Rochefort et Saintonge.

Viadeo est le deuxième **réseau social professionnel** au niveau mondial. Il vous permet la création d'un profil résumant vos expériences professionnelles, d'inviter vos amis, collègues ou anciennes connaissances, mais aussi les personnes en contact avec ces relations.

## Nombre d'utilisateurs

**9 millions de membres en France.**

Source : [www.corporate.viadeo.com](http://www.corporate.viadeo.com) : Communiqué de presse (février 2014)

**65 millions de membres dans le monde.**

Source : [www.corporate.viadeo.com](http://www.corporate.viadeo.com) : Données du Groupe Viadeo (février 2014)

## Quelques chiffres

Viadeo est présent dans **226 pays**.

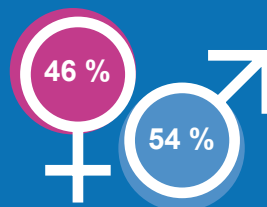
Les trois principaux secteurs d'activité sont **conseils** (14%), **industrie** (11%) et **communication et médias** (9%).

Source : [www.corporate.viadeo.com](http://www.corporate.viadeo.com) : Données du Groupe Viadeo (février 2014)

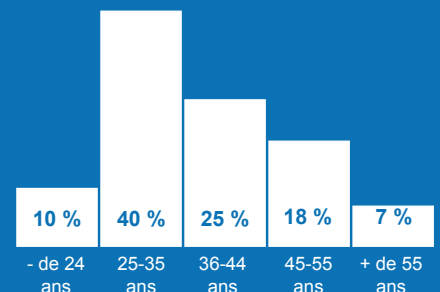
## Bon à savoir

- Date de création : mai 2004 (sous le nom de Viaduc)
- Nom des créateurs : Dan Serfaty et Thierry Lunati
- Origine : France

## Profil des utilisateurs



Âge médian : 47 ans



Source : <http://corporate.viadeo.com/qui-sommes-nous/donnees-du-groupe-viadeo/> (février 2014)

## Sur Viadeo



**n°1 en Chine**  
avec **25 millions**  
de membres  
(février 2014)

Viadeo accompagne  
**65 millions**  
de professionnels  
à travers le monde

## 8 langues

anglais, français, italien, espagnol, allemand, portugais, russe, arabe

Source : Viadeo (site officiel)  
<http://corporate.viadeo.com/qui-sommes-nous/donnees-du-groupe-viadeo/>

# Viadeo, pour quoi faire ?

## Se créer un réseau professionnel et diffuser de l'information :

- ▶ en maintenant le contact avec des camarades de promotion ou des anciens collègues
- ▶ en partageant son expérience, son point de vue, ses idées... avec des partenaires potentiels
- ▶ en élargissant sa communauté professionnelle avec des leaders de son domaine d'activité
- ▶ en développant de nouveaux partenariats commerciaux, fournisseurs, clients...
- ▶ en recrutant de nouveaux partenaires grâce à Viadeo recruter

Exemple : Réseau SNCF, [www.viadeo.com/v/company/sncf](http://www.viadeo.com/v/company/sncf)

**Gérer sa e-réputation et élargir sa visibilité sur le web**, rendre publiques certaines de vos informations professionnelles, être trouvé pour des opportunités professionnelles, publier des liens vers votre site/blog et participer à des groupes sur des sujets qui vous intéressent pour nouer des contacts avec d'autres professionnels afin d'améliorer votre image et votre visibilité.

Exemple : Profil de Dan Serfaty, [www.viadeo.com/fr/profile/dan\\_serfaty](http://www.viadeo.com/fr/profile/dan_serfaty)

**Recruter** en publiant et en distribuant des offres d'emploi pour l'entreprise, ainsi qu'en veillant sur de potentiels futurs collaborateurs. En effet, les étudiants sont également présents sur Viadeo. 75 % des recruteurs français vont sur Viadeo

**Créer des relations avec des clients potentiels**, des prestataires et des experts spécialisés.

Leur être présenté via une connaissance commune et créer des relations avec des professionnels pour recruter ou prospecter.

**Collaborer** en créant des projets avec d'autres personnes, grâce à des « hubs ».

Rassembler des données, partager des dossiers et résoudre des problèmes, obtenir de nouvelles informations via des discussions privées avec des professionnels, savoir sur quoi ses contacts travaillent, ce qu'ils pensent, leurs projets...

Exemple : collaboration autour d'un projet, [www.viadeo.com/fr/groups/585](http://www.viadeo.com/fr/groups/585)

**Veiller** en repérant ses concurrents, leurs salariés et leurs groupes, pour faire de la veille concurrentielle. Il est aussi possible de faire une veille en participant à des groupes de discussions sur différents sujets.

Exemple : groupe Ecommerce : [Tout savoir sur la vente à distance](#).

## Communiquer sur des événements

(seulement avec un compte payant) en créant un événement et en le partageant avec ses contacts. Viadeo offre la possibilité de créer des événements en ligne et de les relayer auprès d'un public professionnel.

## Conditions d'accès

L'inscription sur Viadeo est **gratuite** (inviter des contacts et participer à des groupes de discussions) mais l'abonnement est payant si vous souhaitez :

- ▶ savoir qui consulte votre profil,
- ▶ écrire à tous les membres Viadeo,
- ▶ accéder à tous les profils du site,
- ▶ utiliser tous les critères de recherche,
- ▶ diffuser vos événements.

L'inscription en ligne est libre.

Cependant, il est nécessaire de saisir un minimum d'informations pour valider le profil personnel comme :

- ▶ nom et prénom,
- ▶ email,
- ▶ localisation.

Pour améliorer votre visibilité, vous pouvez renseigner des informations sur votre carrière et vos compétences, une photo de type CV...

ou le groupe professionnel (hub) :

- ▶ nom et description,
- ▶ catégorie,
- ▶ mots-clés,
- ▶ conditions d'accès...

**Chaque compte est à titre personnel et le groupe peut se faire au nom de l'organisme.**

Le profil, ainsi que les annuaires des groupes, sont visibles par tous mais il est possible de protéger l'accès aux informations.

Le membre est seul responsable de l'utilisation qu'il fait du service et du site, et plus généralement de toute utilisation ou opération faite à partir de son compte et de son profil.

# Se lancer

## Ressources nécessaires

- Matériel : ordinateur ou téléphone mobile avec connexion Internet,
- Temps à prévoir : 20 minutes par semaine,
- Budget : abonnement entre 4,95 € et 8,95 € par mois, en fonction de la durée,
- Compétences : peu de compétences techniques sont requises, l'outil est accessible par tous.

Première étape :

### Créer un profil personnel puis une page entreprise

Commencez par créer un compte sur [www.viadeo.com](http://www.viadeo.com) avec votre nom, prénom et email.

Puis, enrichissez votre profil :

- ▶ complétez le profil : le parcours, les spécialités, les compétences, les recherches...
- ▶ mettez une photo d'identité
- ▶ liens vers son site : blog, articles, expertises, avis

Puis, créez une page entreprise en cliquant sur l'onglet entreprise. Vous pourrez dès lors la compléter avec le nom, le logo, l'adresse, l'activité...

Deuxième étape :

### Identifier des contacts pertinents et les contacter

Faites une recherche sur le moteur interne pour trouver des contacts.

Identifiez des profils en fonction des besoins et de l'apport mutuel.

Echangez des informations, des astuces et collaborez.

Troisième étape :

### Faire vivre son Viadeo

Inscrivez-vous à des groupes (hubs) liés à votre thématique, proposez des sujets et discutez sur ces thèmes.

Créez des groupes, des événements et transmettez des offres d'emploi.

Mettez à jour régulièrement votre profil avec des informations professionnelles : idées, dernières réunions...

## Pour résumer

	Points forts	Points faibles
<b>Technique</b>	Simplicité de l'outil et prise de contact facile Page visible sur les moteurs de recherche Recherche avancée des profils par fonction	Ergonomie de l'outil
<b>Animation</b>	Gérer et participer facilement à des réseaux Partager le savoir en encourageant sa diffusion	Attention à la gestion de son temps
<b>Image et business</b>	Accélère la recherche de nouveaux collaborateurs, clients ou partenaires Offres d'emploi internes et offres du web Utile pour la visibilité sur le web Mise en avant des salariés par rapport à l'entreprise Utiliser la puissance des groupes comme diffuseurs de contenus	Le volume de la cible touchée par le message est encore majoritairement européen

# 10 conseils pour réussir sa présence sur Viadeo

## 1 Insérez une photo

Le taux de clic augmente de 35% s'il y a une photo sur votre profil car elle humanise votre profil. Attention au choix de la photo, Viadeo est un réseau professionnel, une photo de vos vacances n'est pas appropriée.

## 2 Rédigez un titre accrocheur et précis

Le titre est la première chose visible sur votre profil Viadeo, après votre photo. Votre objectif est de permettre à la personne qui découvre votre profil de vous identifier immédiatement. Le titre doit donc simplement répondre à cette question : quelle est votre fonction, votre activité ?

## 3 Présentez-vous

Il faut que les internautes puissent identifier clairement ce que vous pouvez leur apporter, avant même de lire votre profil. Exposez clairement vos objectifs : qu'attendez-vous de Viadeo, souhaitez-vous développer des partenariats d'affaire, proposer vos services, trouver des prestataires, recruter ?

Adressez vous directement à votre cible comme par exemple « Nous souhaitons collaborer avec les PME de Charente-Maritime ».

Faites des phrases courtes et simples, et pensez à aérer votre texte ; il faut que la lecture soit rapide.

## 4 Insérez des mots-clés

Viadeo dispose d'un espace dédié à vos mots-clés, complétez-le au mieux afin d'améliorer votre visibilité au sein du réseau qui possède un moteur de recherche interne.

## 5 Détaillez vos études

Ceci vous permettra de nouer des contacts avec des anciens élèves de votre promotion ou bien des élèves ayant suivi le même cursus que vous. Précisez votre année d'obtention du diplôme, l'établissement, la formation suivie...

## 6 Détaillez votre expérience professionnelle

Dans la section expérience, remplissez pour chaque poste vos responsabilités, missions réalisées, objectifs atteints. N'hésitez pas à préciser et chiffrer vos réalisations, afin d'apporter de la crédibilité à votre profil. Remplir l'ensemble de vos expériences vous fera à nouveau gagner en visibilité.

## 7 Créez un climat de confiance

Demandez à vos partenaires de laisser une recommandation sur votre profil. Un partenaire satisfait de votre travail n'hésitera jamais à vous poster une recommandation. Faites de même sur son profil, cela améliorera votre visibilité.

## 8 Présentez votre entreprise

Grâce à Viadeo entreprise, vous pouvez créer une page dédiée à votre entreprise, sur laquelle vous pouvez publier votre adresse, l'activité, des photos, des vidéos, des événements...

## 9 Mettez en avant votre site internet ou votre blog

N'hésitez pas à insérer des liens vers votre site internet ou votre blog, ils sont garants de votre expertise. Vous pouvez également y ajouter un titre accrocheur et un descriptif.

## 10 Insérez des applications

Viadeo dispose de quelques applications pour mettre en avant un contenu personnalisé et partager votre actualité. Ainsi, vous pouvez lier votre compte Twitter à votre profil Viadeo, les tweets seront automatiquement envoyés vers Viadeo (voir notre guide pratique *réseaux sociaux 02 Twitter*).

Enfin, avec l'application Google présentation, vous pourrez insérer des diaporamas sur votre profil. Les membres auront ainsi la possibilité de dérouler la présentation directement sur votre profil, sans avoir à télécharger la présentation. C'est une bonne occasion de présenter votre société, des cas d'étude, un portfolio...

Source : [www.easy-socialmedia.com](http://www.easy-socialmedia.com) : *Mon profil Viadeo 10 astuces pour l'optimiser* » (janv. 2012)