**Comment LinkedIn a écrasé la concurrence**

## Viadeo, Xing, Plaxo n'ont rien pu faire... En quelques années LinkedIn est devenu le leader incontesté des réseaux sociaux professionnels. Récit d'une prise de pouvoir rapide et sans concessions.

Est-il possible d'imaginer travailler sans allumer un écran d'ordinateur ? Est-il possible d'imaginer de ne plus consulter sa messagerie ? En quelques années, **LinkedIn** s'est imposé dans l'univers professionnel pour devenir lui aussi indispensable. Le carnet d'adresses a été révolutionné. La notion de réseau s'est démocratisée. Alors qu'en France, **Viadeo** avait pris une longueur d'avance, LinkedIn est rapidement revenu dans la course et a écrasé son principal concurrent. Comment cela a-t-il pu être possible ?

### Le réseau social des pros

Antoine Riboud, le fondateur de Danone, a clairement défini ce qui fait la force d'une entreprise : *« L’innovation est une alliance entre recherche, marketing, instinct, imagination, produit et courage industriel »*. En voulant devenir l’outil de communication inter-entreprises, LinkedIn a pris un virage majeur pour se transformer en une interface de référence mondiale entre professionnels. Pour cela, il s’est appuyé sur une base relationnelle d’utilisateurs ayant tissé des liens forts.

**Lire aussi :**  
>  Réseaux sociaux : le meilleur allié des chercheurs d'emploi   
>  Quand les réseaux sociaux uberisent la relation professionnelle

Puis, grâce au développement de fonctionnalités de curation de news dans la *home page*, l’intégration de présentations de type slideshare, le renforcement des groupes de discussions ou plus récemment la mise à disposition de blogs intégrés à la plateforme avec Pulse, il est devenu un point de rencontre quasi quotidien permettant de trouver une information professionnelle de qualité. Le domaine de la vie « privée » avait **Facebook**, le monde professionnel est en train de découvrir et basculer dans LinkedIn pour communiquer et partager.

### 400 millions d'utilisateurs pour LinkedIn

Les chiffres sont parlants. Au niveau mondial une analyse avec Google Trend permet de voir que LinkedIn a déjà écrasé ses concurrents Viadeo, **Xing** et **Plaxo**. Au niveau français, Google Trend indique qu’en notoriété LinkedIn devance Viadeo depuis fin 2012. LinkedIn a dépassé les 400 millions d’utilisateurs quand Viadeo atteint, dit-on, les 65 millions. En France, selon Médiamétrie, depuis novembre 2012, le trafic est plus important sur LinkedIn que sur Viadeo. Depuis 2012, un gouffre n'a cessé de se creuser entre les deux outils.

**Lire aussi :**  
>  J'ai tapé "HEC" dans LinkedIn, voici ce que je n'ai pas trouvé   
>  J'ai tapé le mot « missile » dans LinkedIn, voici ce que j'ai trouvé

Comment expliquer ce leadership pris par LinkedIn ? Isaac Newton peut nous apporter quelques éléments de réponse : *« Les hommes construisent trop de murs et pas assez de ponts »*. Il y a quelques années, en France, Viadeo semblait un leader indétrônable et avait levé avec succès 24 millions d’euros de capitaux propres. Ces fonds devaient aider l’entreprise dans son développement en France et à l'international (notamment en Chine) et renforcer son leadership. Rien ne s'est passé comme prévu et la Chine fut un gouffre. 6 motifs me paraissent expliquer cette bascule progressive et la pénétration de LinkedIn sur le marché français.

### 1. Les options payantes desservent Viadeo

Une première raison se trouve dans la mise en place sur Viadeo d’options payantes pour développer un réseau de contacts. Entre les deux plateformes, la différence était devenue flagrante entre le gratuit et le partiellement payant. Sur LinkedIn, il suffisait de deux clics à partir d’un nom pour se relier à un contact. Sur Viadeo, la même fonctionnalité nécessitait d’avoir un profil avancé. Un utilisateur, qui alimente d’informations une base de contacts pour que des professionnels l’exploitent (DRH, Chasseurs de têtes, Sociétés de service…), est-il prêt à payer pour être présent dans cette base ?

### 2. Les Anglo-saxons préfèrent LinkedIn

Une deuxième raison repose sur le quasi-monopole de LinkedIn chez les Anglo-saxons : dans un web de plus en plus international où les frontières physiques sont tombées, Viadeo a souffert de sa concentration sur quelques zones géographiques (France, Asie, partiellement en Amérique). Un réseau entre professionnels peut-il encore se développer si la base de contacts possibles n’est pas suffisamment étendue, surtout si le réseau voisin est plus large ? Dans une Europe, qui met en avant la libre circulation des biens et personnes, il parait inopportun d’être limité à quelques pays francophones (à l’exception notable de la Chine).

### 3. L'atout des boutons de partage

Une troisième raison est liée à la présence de LinkedIn sur de nombreux sites professionnels avec des boutons qui déclenchent un partage de l’actualité dans les principales plateformes. Aux côtés de Facebook, **Twitter** et **Google+**, souvent, seul LinkedIn arrive à se faire une place. Viadeo est quasi absent de ces pages. Pourtant, les réseaux sociaux deviennent progressivement les premiers véhicules de l’information professionnelle en temps quasi réel. Il suffit de constater sur un site comme « Les Échos » que Twitter et LinkedIn sont prédominants dans ce registre.

### 4. De moins bons feedback sur l'actualité avec Viadeo

Une quatrième raison vient de l’utilisation des nouvelles dans LinkedIn ou Viadeo. Dans le premier, l’interaction avec les actualités est simple à mettre en place alors que, pour le second, elle est plus délicate. Le nouveau véhicule de renseignements professionnel est ainsi bridé. La différence entre les deux est d’autant plus flagrante quand on souhaite faire du partage de contenus et qu’on mesure son impact. Par exemple, j'avais fait des tests sur une information identique publiée sur mon blog et mise en avant dans différentes plateformes, le flux de lecteurs venant de LinkedIn représentait 10 % des connexions (cependant très loin de Twitter qui est à plus de 50 %) quand celui de Viadeo était à moins de 0,1 %.

### 5. Un annuaire interactif grâce à Android et Windows 8

Une cinquième raison est corrélée au développement des smartphones équipés d’Android et Windows 8. Dans leurs annuaires de contacts, le lien avec LinkedIn y est natif. Les fiches de contacts s’ajoutent et se modifient automatiquement. Quel avantage de ne plus avoir à se soucier d’avoir le bon numéro de téléphone ou la bonne adresse mail pour joindre une personne ! Le véritable annuaire interactif existe enfin.

### 6. Pulse, la nouvelle arme fatale

Une sixième raison est la transformation progressive de LinkedIn en média avec Pulse. D'abord réservées à quelques-uns via des pages d'auteurs, puis élargies aux influenceurs internationaux, cette plateforme permet aujourd'hui à n'importe quel professionnel de proposer des textes assez facilement. Elle démultiplie la visibilité des experts.

Tout modèle est fait pour être réinventé, le leader d’hier peut reconquérir sa place de numéro un en se démarquant et en innovant. Albert Einstein peut les aider : *« Inventer, c'est penser à côté »*. Nous sommes à l’aube d’une nouvelle utilisation des  réseaux sociaux professionnels qui émergent avec une plus grande proximité des communautés professionnelles.

Par **Alban Jarry**, financier et assureur, spécialiste en stratégies numériques

En savoir plus sur http://www.lesechos.fr/idees-debats/cercle/cercle-151578-linkedin-ou-lart-decraser-la-concurrence-1199149.php?RI2bVHj84OSx88jG.99