



# KOSMOPOLEAD

## Réseau collaboratif professionnel

### DOSSIER DE PRESSE

#### Décembre 2009

#### RELATIONS PRESSE

L'atelier RP  
Tél. +33 (0)1 39 25 06 20  
[www.latelier-rp.fr](http://www.latelier-rp.fr)

#### CONTACT PRESSE

Florence Peyron  
Mob. +33 (0)6 74 40 70 06  
[fpeyron@latelier-rp.fr](mailto:fpeyron@latelier-rp.fr)

#### CONTACT KOSMOPOLEAD

Arnaud Sander  
Tél. +33 (0)2 40 37 46 06

Nantes, décembre 2009

## SOMMAIRE

→ Un secteur en pleine mutation	<a href="#">P1</a>
→ Kosmopolead, un positionnement de niche	<a href="#">P2</a>
→ Deux cibles distinctes et interactives	<a href="#">P3</a>
→ Une stratégie de développement en trois étapes	<a href="#">P4</a>
→ Une technologie de pointe, un design élégant	<a href="#">P5</a>
→ Un bouquet de services, unique sur le marché	<a href="#">P7</a>
→ Une politique tarifaire attractive	<a href="#">P9</a>
→ Rencontre avec Arnaud Sander, fondateur de la société Uneek	<a href="#">P10</a>
→ Fiche d'identité de la société Uneek, editrice de Kosmopolead	<a href="#">P13</a>
→ Panorama des réseaux sociaux professionnels virtuels en France	<a href="#">P14</a>

### CONTACT PRESSE

Florence Peyron  
fpeyron@latelier-rp.fr  
Tél. +33 (0)1 39 25 06 20  
Mobile : +33 (0)6 74 40 70 06

## KOSMOPOLEAD, RÉSEAU PROFESSIONNEL COLLABORATIF ET SÉLECTIF



Ouvert depuis le 10 décembre 2009, le portail collaboratif [www.kosmopolead.com](http://www.kosmopolead.com) est un nouveau réseau social professionnel sélectif, reposant sur une plate-forme Web 2.0. Riche et évolutif, son propos est de favoriser le partage de connaissances entre individus, l'échange au sein de communautés et la collaboration inter entreprises. Kosmopolead est édité par la société nantaise Uneek, fondée par Arnaud Sander en novembre 2008.

### Un secteur en pleine mutation

Initié il y a une dizaine d'années outre atlantique, le secteur des réseaux sociaux professionnels virtuels n'a cessé de progresser, privilégiant la quantité de ses membres à la sélectivité des profils et la cohérence communautaire. Aujourd'hui, arrivé en fin de stade embryonnaire, le marché entre dans une période de croissance plus mature, à fort potentiel. Cette nouvelle ère va permettre l'émergence et le développement de solutions et de services plus élaborés. En effet, devenue pratique courante pour tout individu actif ou en recherche d'emploi, l'adhésion à ces réseaux virtuels a fait naître aujourd'hui de nouveaux besoins, sans toutefois les combler de manière exhaustive. Une attente que de jeunes sociétés innovantes, souples et réactives, peuvent satisfaire.

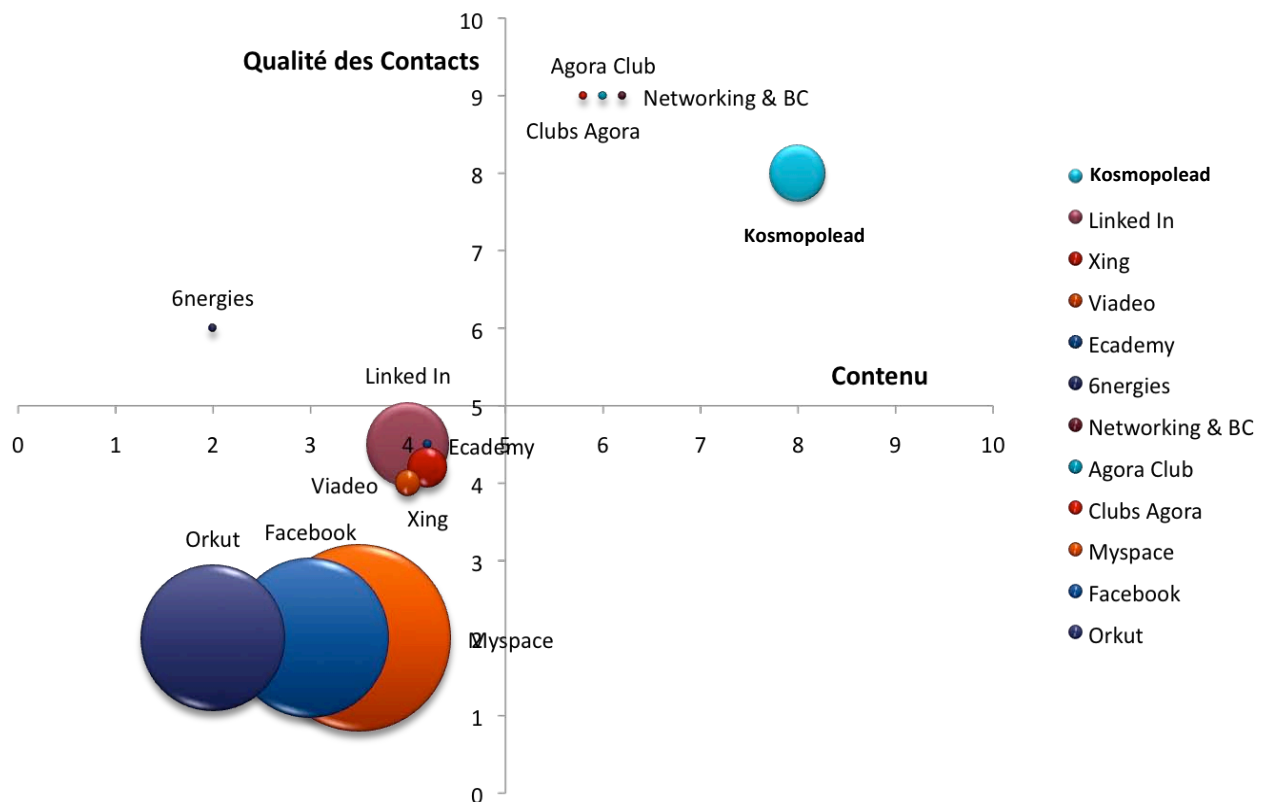
**RELATIONS PRESSE :** L'ATELIER RP. Téléphone : +33 (0)1 39 25 06 20. [www.latelier-rp.fr](http://www.latelier-rp.fr)

**CONTACT :** Florence Peyron. Mobile : +33 (0)6 74 40 70 06. Mél : [fpeyron@latelier-rp.fr](mailto:fpeyron@latelier-rp.fr)

Visuels haute définition sur demande à [fpeyron@latelier-rp.fr](mailto:fpeyron@latelier-rp.fr)

## KOSMOPOLEAD, UN POSITIONNEMENT DE NICHE

Fort de ce constat et de son expérience en entreprises multi-sites, Arnaud Sander a déterminé l'axe de son portail collaboratif. Un positionnement conforté par l'étude approfondie qu'il a menée auprès de cadres et de dirigeants, de communautés et d'entreprises. Kosmopolead se situe sur un créneau de niche, en regard de l'offre actuelle. Sa singularité : garantir l'identité et la cohérence de ses contacts, mettre à disposition une large palette de services à forte valeur ajoutée et proposer un haut niveau de contenu.



Positionnement de Kosmopolead sur le secteur des réseaux sociaux virtuels

**RELATIONS PRESSE :** L'ATELIER RP. Téléphone : +33 (0)1 39 25 06 20. [www.latelier-rp.fr](http://www.latelier-rp.fr)

**CONTACT :** Florence Peyron. Mobile : +33 (0)6 74 40 70 06. Mél : [fpeyron@latelier-rp.fr](mailto:fpeyron@latelier-rp.fr)

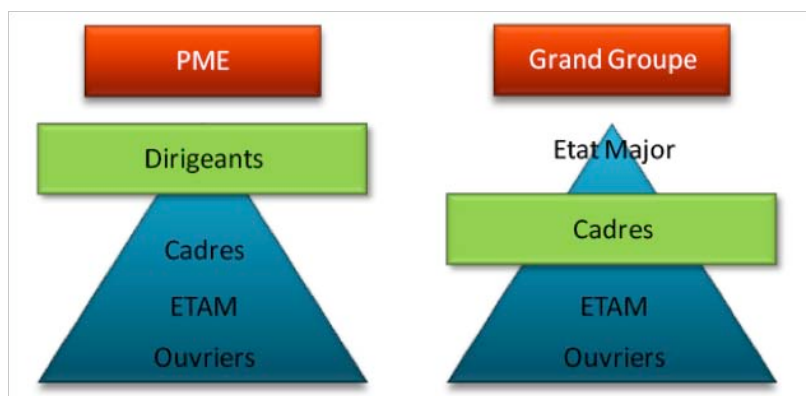
Visuels haute définition sur demande à [fpeyron@latelier-rp.fr](mailto:fpeyron@latelier-rp.fr)

## DEUX CIBLES DISTINCTES ET INTERACTIVES

Un des atouts du réseau professionnel Kosmopolead est d'assurer un ciblage précis et sélectif de ses membres. Son objectif est de construire un réseau homogène, interactif et de taille limitée. Il s'adresse à deux types d'utilisateurs clairement identifiés : les individus qui bénéficient des services et fonctionnalités génériques de la plate-forme et les communautés pour qui peuvent être développés des modules complémentaires personnalisés.

### Les individus

Il s'agit de personnes physiques occupant des fonctions d'encadrement, d'expertise ou de direction, ayant un rôle prépondérant dans leur milieu professionnel. Cela comprend les dirigeants des petites et moyennes entreprises ainsi que les cadres des grands groupes, sans toucher à l'état-major de ceux-ci. Le réseau Kosmopolead apporte à cette clientèle exigeante un espace professionnel d'information et d'expression haut de gamme lui permettant de partager ses connaissances et d'enrichir ses compétences pour améliorer ses performances.



La sélection des membres individuels est basée sur l'expérience professionnelle, la formation et le niveau de responsabilité. Il n'y a pas de segmentation basée sur l'âge, la situation de famille ou encore l'origine des individus. Une fiche profil, renseignée par l'adhérent, est accessible sur le portail via l'annuaire de Kosmopolead.

### Les communautés

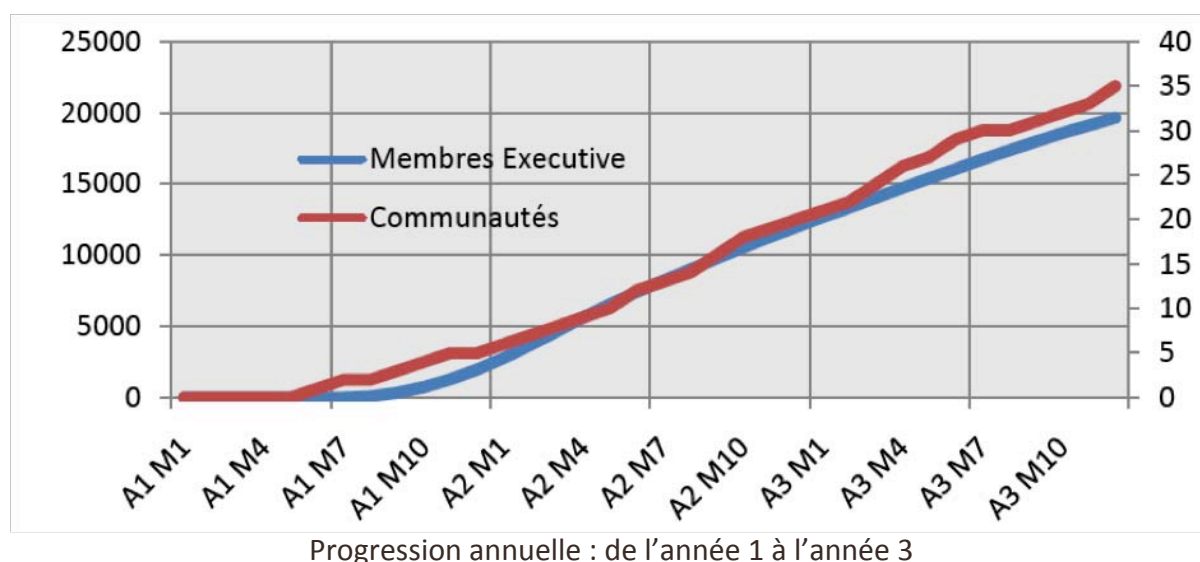
Cette catégorie regroupe les entreprises, les associations de diplômés des grandes écoles, les associations académiques et professionnelles, les organismes institutionnels et les pôles de compétitivité. Ces communautés sont généralement reliées par leurs membres mais aussi par leurs actions économiques. Leur adhésion au réseau Kosmopolead leur permet de bénéficier d'une plate-forme collaborative personnalisée, conçue pour être un lieu d'échange sécurisé et privatif avec leurs interlocuteurs et partenaires privilégiés. Par exemple, un constructeur automobile avec ses différents équipementiers, un pôle de compétitivité avec ses entreprises adhérentes et les centres de recherches ou encore une association de diplômés avec ses anciens élèves. Une fiche d'identité de chaque communauté est accessible sur le portail, lui offrant la possibilité de valoriser ses apports, d'accroître sa visibilité et de développer sa notoriété.

## UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT EN TROIS ÉTAPES

L'année 2009 a été consacrée à l'acquisition des premières communautés professionnelles sur le marché français. 2010 verra l'ouverture aux individus et progressivement à l'international. L'objectif est de compter 20 000 adhérents et 35 communautés à la fin du troisième exercice. Ceci représente environ 0,6 % du marché français des cadres et dirigeants et 0,15 % de celui des communautés. Ces prévisions sont à mettre en perspective avec le positionnement sélectif du portail.

Nombre d'adhérents

Nombre de communautés



Progression annuelle : de l'année 1 à l'année 3

La première étape du développement de Kosmopolead consiste à nouer des partenariats privilégiés avec les associations de diplômés, les associations académiques et professionnelles et les pôles de compétitivité, avec un focus sur les communautés physiques n'ayant pas de plate-forme d'information interactive performante. Cette stratégie a pour but d'atteindre les membres potentiels par groupes entiers et non par individu. Seront ensuite visés les cadres des grandes entreprises, ceux-ci ayant un fort pouvoir de diffusion interne et externe. Enfin, en troisième temps, seront directement approchés les managers et experts d'entreprises de taille moyenne, identifiés via des annuaires associatifs ou professionnels.

### ILS ONT DÉJÀ REJOINT KOSMOPOLEAD :

- Pôle Génie Civil Ecoconstruction
- Pôle EMC2
- Pôle Vegepolys
- Association Internationale de Management Stratégique
- Viseo, entreprise de coaching commercial
- Audencia School of Management

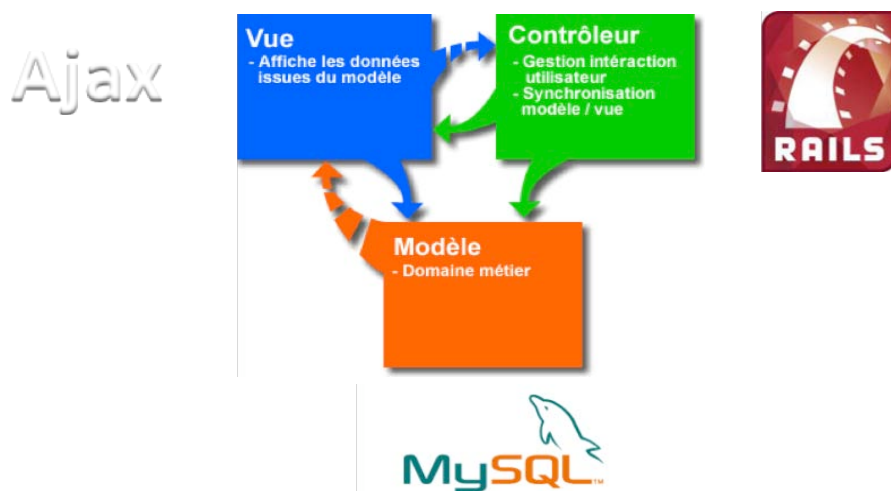
**CONTACT :** Florence Peyron. Mobile : +33 (0)6 74 40 70 06. Mél : [fpeyron@latelier-rp.fr](mailto:fpeyron@latelier-rp.fr)

## TECHNOLOGIE ET DESIGN

La plate-forme Kosmopolead comporte de nombreuses innovations technologiques liées aux particularités de son architecture ainsi qu'à la recherche et au développement de ses services spécifiques. Sa conception et sa mise au point ont nécessité plus de 10 000 heures de travail, assurées en grande partie par l'équipe interne de développeurs d'Uneek, la société éditrice du portail.

### Des technologies de pointe

Le cœur du développement de Kosmopolead repose sur la technologie Ruby on Rails, choisie pour sa parfaite adéquation avec les concepts modernes inhérents aux applications Web 2.0. L'architecture globale de l'application est dictée par le concept MVC (Modèle-Vue-Contrôleur). Ce principe, simple et éprouvé, offre un cadre très structurant. Il impose la séparation entre les données, la présentation et les traitements, constituant trois parties fondamentales dans l'application finale. Il permet de développer des applications robustes et aptes à monter en charge. A titre d'exemple, on citera les réalisations suivantes : scribd.com, site de partage de documents en ligne avec plus de 50 000 nouveaux documents par jour ; twitter.com, site de microblogging ; yellowpages.com, les pages jaunes américaines avec plus de 23 000 000 de visiteurs par mois ou encore kongregate.com, jeu en ligne avec plus de 14 000 joueurs instantanés.



Le rendu de l'interface utilisateur s'effectue dans un navigateur Internet supportant les technologies Ajax, ce qui est le cas de l'ensemble des navigateurs de dernières générations. L'avantage de cette approche réside dans l'utilisation de standards intégrés nativement au navigateur. A défaut, il sera nécessaire d'installer un plug-in Flash sur le poste utilisateur pour bénéficier de la fonctionnalité de prévisualisation des fichiers. Afin de renforcer la pérennité et la maintenabilité de la plate-forme, son développement se base sur des modules open source.

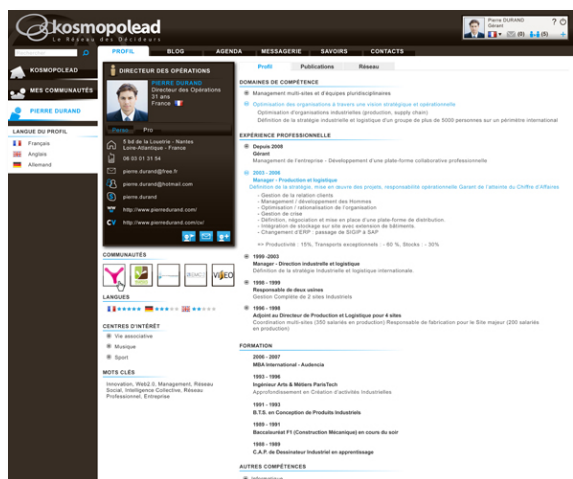


## Un environnement sécurisé

Afin de garantir la sécurité des données, celles-ci sont complètement encryptées. Elles sont hébergées, dupliquées et synchronisées sur des serveurs distincts.

## Une interface élégante et ergonomique

La charte graphique de la plate-forme est déclinée dans une variation de brun, réveillée par des touches de bleu azur. L'ensemble dégage une atmosphère chaleureuse et élégante. L'utilisateur a également le choix entre plusieurs templates alternatifs. Pour les communautés, l'interface complète peut être personnalisée selon leur identité visuelle. Quant à l'ergonomie, elle est assurée, entre autres, par une navigation simplifiée et intuitive ainsi qu'une large place laissée au centre de la page pour la lecture ou le travail effectif.



Page profil Membre



Page profil Communauté

## À venir en 2010

Une version 2 de la plate-forme sera lancée au cours du premier semestre 2010, intégrant des fonctionnalités de recherches étendues et une première évolution de l'interface utilisateur. Une version mobile de la plate-forme sera également proposée l'an prochain. Elle permettra à l'utilisateur d'accéder à une sélection de fonctionnalités à partir d'un smartphone ou d'un ordinateur de poche (PDA).

## Les partenaires

En complément de ses ressources internes, la société Uneek a fait appel à deux prestataires externes : la société Ascian ([www.ascian.fr](http://www.ascian.fr)), conseil en développement d'architecture web open source, pour la mise au point de certaines fonctionnalités et l'agence de design Sensisope ([www.sensisope.com](http://www.sensisope.com)), pour la conception de la charte graphique de Kosmopolead.

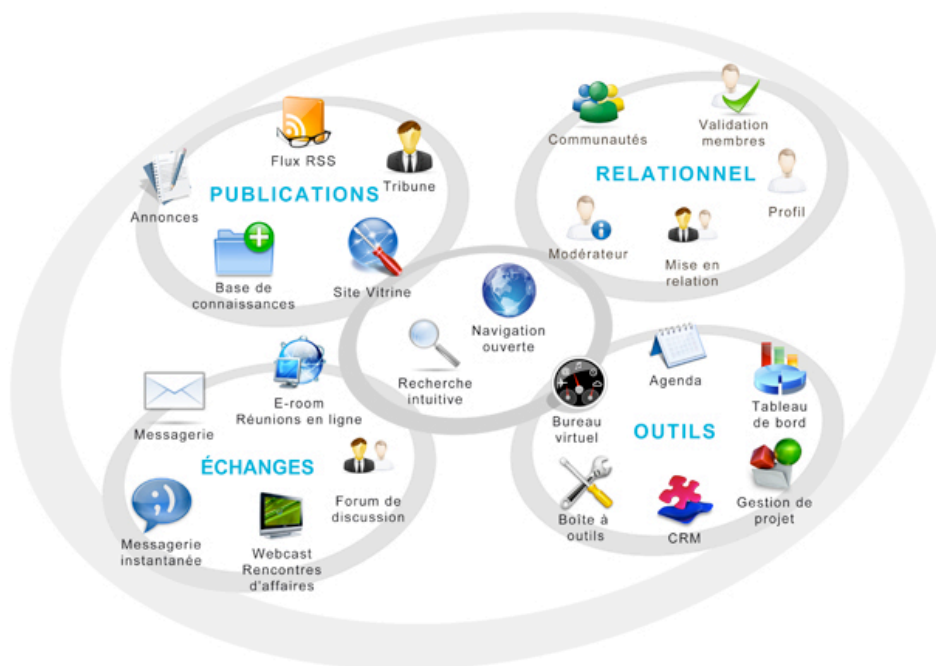
**RELATIONS PRESSE :** L'ATELIER RP. Téléphone : +33 (0)1 39 25 06 20. [www.latelier-rp.fr](http://www.latelier-rp.fr)

**CONTACT :** Florence Peyron. Mobile : +33 (0)6 74 40 70 06. Mél : [fpeyron@latelier-rp.fr](mailto:fpeyron@latelier-rp.fr)



## UN BOUQUET DE SERVICES UNIQUE SUR LE MARCHÉ

Kosmopolead permet la convergence entre réseau professionnel et outils collaboratifs. La plate-forme réunit en un point d'accès unique, un bouquet de services innovants, conçus pour favoriser les échanges et la collaboration entre ses membres. À ce jour, le portail développé par la société Uneek est le seul du marché à proposer une telle agrégation d'outils et de fonctionnalités. De plus, afin de maintenir une forte attractivité, Kosmopolead est en constante évolution et son offre de services s'enrichit au fil des mois. Placé au cœur de la solution, l'utilisateur dispose d'une interface personnalisable, d'une navigation ouverte, d'un moteur de recherche intuitif et d'un ensemble de fonctions organisé en quatre environnements.



L'offre de service de la plate-forme collaborative Kosmopolead

### L'environnement « Relationnel »



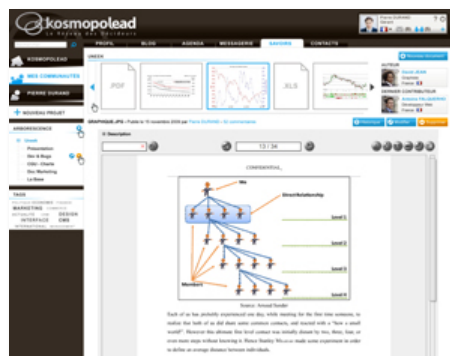
Il concerne la gestion de l'identité des membres et des communautés, la mise en relation, l'adhésion à des groupes, le parrainage et le suivi interactif de leurs actions respectives. Ces fonctions participent au développement des projets collaboratifs et encouragent les interactions entre membres.

## L'environnement « Échanges »



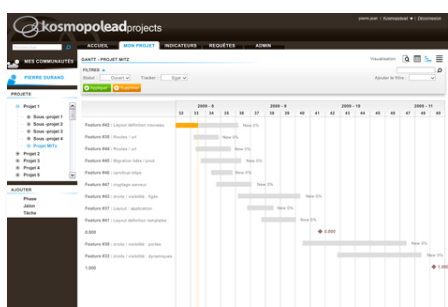
Outre les fonctionnalités classiques de messagerie, de chat et de forum privé ou public, il propose également la mise à disposition de E-rooms pour les réunions en ligne et un service de Webcast pour les rencontres d'affaires (intervention organisée sous forme de conférence accessible à distance et visionnable en différé). Ces diverses fonctions sont prépondérantes dans l'émergence et la diffusion des connaissances. Elles permettent d'accroître l'implication des membres tout en développant leur sentiment d'appartenance à une ou plusieurs communautés.

## L'environnement « Publications »



Il permet de créer et de partager des bases de connaissance multi formats, des blogs, des flux RSS et des annonces. Il accueille aussi les sites vitrines des membres et des communautés. Ces fonctions offrent un espace de sauvegarde sécurisé permettant une diffusion de contenus auprès des membres, en format bureautique ou multimédia. L'information est ainsi pérennisée et immédiatement accessible.

## L'environnement « Outils »



Il offre des fonctionnalités professionnelles étendues, telles que agenda, bureau virtuel et tableaux de bord. Elles facilitent les rencontres entre membres et organisent la vie professionnelle des communautés. Cet environnement propose également des « Outils Métiers ». Il s'agit d'outils de travail spécifiques aux métiers présents dans une organisation. Certains sont développés en propre, d'autres sont intégrés à partir de logiciels existants, en partenariat avec des éditeurs spécialisés.

Les deux premiers « Outils Métiers » disponibles sur la plate-forme collaborative Kosmopolead sont un outil de gestion de projet (organisation, avancement et planification) ainsi qu'un outil CRM (gestion de la relation client). Enfin, selon les besoins des communautés, des outils complémentaires ou des fonctionnalités personnalisées peuvent être mis au point par l'équipe d'Uneek et ajoutés à la plate-forme.

**RELATIONS PRESSE :** L'ATELIER RP. Téléphone : +33 (0)1 39 25 06 20. [www.latelier-rp.fr](http://www.latelier-rp.fr)

**CONTACT :** Florence Peyron. Mobile : +33 (0)6 74 40 70 06. Mél : [fpeyron@latelier-rp.fr](mailto:fpeyron@latelier-rp.fr)

## UNE POLITIQUE TARIFAIRE ATTRACTIVE

### Pour les individus

La sélectivité opérée par Kosmopolead ne repose pas sur une tarification élevée de son adhésion mais sur la valeur et l'expertise professionnelle de ses membres. En conséquence, la cotisation annuelle reste très accessible, avec un coût bien inférieur à celui pratiqué par les réseaux hauts de gamme.

Deux formules sont proposées :

- La formule Business à 150 euros HT par an, comprenant les fonctionnalités de gestion relationnelle (profil, communautés et groupes, contacts, mise en relation et parrainage), les fonctionnalités d'échanges (messagerie, chat et forum), les fonctionnalités de publications (blog, base de connaissance et flux RSS), et les outils suivants : moteur de recherche intuitif, agenda, annonces, bureau virtuel et tableaux de bords.
- La formule Executive à 198 euros HT par an, incluant toutes les fonctionnalités de la formule Business complétées par l'accès à la E-room et aux conférences en ligne ainsi que la mise à disposition d'outils métiers développés par Kosmopolead (CRM, gestion de projet... )

A noter : le montant de la cotisation est dégressif selon la durée souscrite et l'ancienneté des membres, afin de récompenser leur fidélité.

### Pour les communautés

Le ticket d'entrée varie selon la taille de la communauté. Pour les entreprises, il démarre à 10 euros par mois et par utilisateur et peut descendre à un euro par mois et par utilisateur pour les grosses structures. Les clusters, pôles de compétitivité et autres associations bénéficient, quant à eux, de conditions privilégiées. A ceci, il convient d'ajouter les frais de mise en place et ceux de personnalisation, en fonction du niveau souhaité.

Avec Kosmopolead, la société Uneek propose à ses clients le déploiement d'un réseau collaboratif en mode locatif, intégrant les développements et applications spécifiques à leur fonctionnement. Les avantages d'une telle solution sont multiples, à savoir, aucune dépense d'hébergement ou de maintenance, évolution continue des services disponibles, interface multilingue, pour n'en citer que quelques-uns.

**RELATIONS PRESSE :** L'ATELIER RP. Téléphone : +33 (0)1 39 25 06 20. [www.latelier-rp.fr](http://www.latelier-rp.fr)

**CONTACT :** Florence Peyron. Mobile : +33 (0)6 74 40 70 06. Mél : [fpeyron@latelier-rp.fr](mailto:fpeyron@latelier-rp.fr)

Visuels haute définition sur demande à [fpeyron@latelier-rp.fr](mailto:fpeyron@latelier-rp.fr)

## RENCONTRE AVEC ARNAUD SANDER, FONDATEUR DE LA SOCIÉTÉ UNEEK

De ses jeunes années d'apprentissage, passées au Lycée d'Enseignement Professionnel Privé De Dietrich, en Alsace, Arnaud Sander gardera le goût de l'effort et la quête de l'excellence. Tout au long de son parcours, le jeune homme, volontaire et persévérant, ne cessera d'évoluer au fil des postes qu'il occupera dans les secteurs industriel et automobile, tout en complétant sa formation initiale par des diplômes prestigieux. Une ténacité récompensée, vingt-trois ans plus tard, par la création d'Uneek, sa propre entreprise.

### Une volonté de fer



Titulaire d'un CAP de chaudronnier, puis de dessinateur industriel Arnaud Sander entre dans la vie active à seize ans, en 1988, comme dessinateur bureau d'études chez Alstom. « *Cette période m'a sensibilisé aux problématiques opérationnelles du secteur* » explique-t-il. « Cela m'a aussi donné envie de poursuivre mes études, pour aller plus loin ». Déterminé, il passe son baccalauréat F1, en cours du soir, puis obtient son BTS en conception de produits industriels. En 1993, il intègre l'école des Arts & Métiers ParisTech d'où il sort, trois ans plus tard, avec un diplôme d'ingénieur. S'en suit une dizaine d'années d'une carrière bien remplie, riche d'enseignements. De 1996 à 1999, il travaille chez WIMETAL, équipementier automobile. Il débute comme adjoint au directeur de production et logistique. Il est chargé de la coordination de quatre sites et responsable de la fabrication pour le site majeur, implanté à Wissembourg (67). Deux ans plus tard, il est promu responsable des usines de Rennes

(35) et de Sandouville (76). En 1999, il revient à Strasbourg dans son Alsace natale pour rejoindre STEELCASE, fabricant de mobilier de bureau, en tant que responsable logistique international à la direction industrielle et logistique ; une fonction qu'il occupe pendant quatre ans. En 2003, Arnaud Sander poursuit son parcours chez Valeo, équipementier automobile, sur le site de Mondeville, comme responsable supply chain pendant trois ans. Cela sera sa dernière expérience en tant que salarié.

### 2006, le cap

En 2006, lorsque sa femme Isabelle, DRH, saisit une opportunité professionnelle dans la région nantaise, Arnaud décide de l'accompagner. « *La trentaine passée, j'ai souhaité concilier ambitions professionnelles et équilibre personnel* » reconnaît-il.

Au cours de ses diverses fonctions, le futur entrepreneur a ainsi acquis des compétences indéniables dans la définition et la mise en place de stratégies organisationnelles internationales, ainsi que dans la constitution et la gestion d'équipes pluridisciplinaires. Le désir de reprendre une entreprise ou de créer la sienne se dessine progressivement. Conscient de ses faiblesses en comptabilité, finance et marketing, il complète sa formation, de 2006 à 2007, par un MBA international à l'école nantaise de management Audencia ; un choix dicté par la qualité de l'enseignement et le nombre restreint d'étudiants par promotion. Il consacre sa thèse à l'étude des réseaux sociaux, avec un focus sur les réseaux professionnels virtuels. Rapidement, il identifie des opportunités de services innovants sur le secteur. A l'aube de ses trente-sept ans, Arnaud Sander a atteint son objectif. Son projet de création d'entreprise entre en gestation.

### La naissance d'Uneek, société éditrice du portail Kosmopolead

Pendant un an, Arnaud Sander se consacre totalement au lancement de sa future société, Uneek. Il peaufine son offre de service, un portail professionnel collaboratif baptisé Kosmopolead, et recherche des financements pour compléter son apport personnel. *« C'est un véritable parcours du combattant, nous dit-il. « Autant les démarches de création sont devenues simples et rapides, autant trouver des investisseurs pour financer la R&D d'une entreprise de service reste encore assez complexe. Les interlocuteurs sont disparates et les aides très éclatées ».* Il saura néanmoins convaincre un certain nombre de partenaires et obtient le soutien d'Oséo, de Nantes Initiatives, du Conseil régional des pays de la Loire, de Total Développement et d'Atlanpole qui le prend en co-incubation avec Audencia. Durant l'été 2008, il confie les premières phases du développement de sa plate-forme web à un sous-traitant. Quelques mois plus tard, le 6 novembre 2008, la SARL Uneek voit le jour et s'installe dans les locaux mis à sa disposition par Audencia.



### Une vingtaine de collaborateurs d'ici fin 2011

Fin 2008, Arnaud Sander recrute ses deux premiers collaborateurs R&D, assistés de jeunes stagiaires et réintègre le développement de Komopolead au sein de sa société. En novembre 2009, ils seront rejoints par un commercial, chargé de l'acquisition des clients grands comptes : pôles de compétitivité, clusters et autres communautés professionnelles. D'ici fin 2011, une quinzaine de recrutement est prévue pour accompagner la croissance de l'entreprise. La majorité des profils recherchés, modérateurs et développeurs, viendra renforcer l'équipe actuelle, complétée par des compétences en finance, en marketing et en commercial. Outre les forces vives d'Uneek, Arnaud Sander peut également compter sur les conseils avisés de son épouse, passionnée par le développement des hommes et des compétences. Elle apporte son expertise à la jeune entreprise, dont elle est également associée.



### Perspectives financières

Depuis sa création, la société compte déjà six communautés parmi ses clients et a réalisé un chiffre d'affaires de 50 000 euros. « *Nous envisageons d'atteindre notre point d'équilibre au cours de l'année 2010* », précise Arnaud Sander qui table sur un chiffre d'affaires prévisionnel de 700 000 euros.

### Plus tard...

Comme tout jeune entrepreneur, Arnaud Sander sait que les prochaines années seront intenses, lui laissant peu de temps pour pratiquer son sport favori, le kendo. Cependant, « *quoiqu'il arrive, ma femme et moi prévoyons de nous accorder en 2010, une semaine de plongée sous-marine dans les eaux chaudes des mers du sud* » conclut-il. Une décompression bien méritée pour ces deux travailleurs acharnés !

**RELATIONS PRESSE :** L'ATELIER RP. Téléphone : +33 (0)1 39 25 06 20. [www.latelier-rp.fr](http://www.latelier-rp.fr)

**CONTACT :** Florence Peyron. Mobile : +33 (0)6 74 40 70 06. Mél : [fpeyron@latelier-rp.fr](mailto:fpeyron@latelier-rp.fr)  
Visuels haute définition sur demande à [fpeyron@latelier-rp.fr](mailto:fpeyron@latelier-rp.fr)

## FICHE D'IDENTITÉ DE LA SOCIÉTÉ UNEEK, ÉDITRICE DU SITE [WWW.KOSMOPOLEAD.COM](http://WWW.KOSMOPOLEAD.COM)

UNEEK, SARL au capital de 50 000 euros, est immatriculée au RCS de Nantes sous le numéro 508 875 986. Code APE : 6312Z.

Date de création de la société : 06 novembre 2008.

Siège social : 5 boulevard de la Louettrie. 44300 Nantes. France.

Téléphone : +33 (0)2 40 37 46 06.

Gérant de la société UNEEK : Monsieur Arnaud Sander

Téléphone : +33 (0)6 03 01 31 54. Mél : [arnaud.sander@uneek.eu](mailto:arnaud.sander@uneek.eu)

Capital détenu à 100 % par l'équipe fondatrice

Effectif de la société UNEEK en novembre 2009 : 6 collaborateurs, dont 4 salariés.

CA 2009 : 50 000 euros

## ACCOMPAGNEMENT ET SOUTIEN FINANCIER DE LA SOCIÉTÉ UNEEK

- ATLANPOLE, technopole de Nantes Atlantique, incubateur et CEEI.  
Accompagnement, incubation et financement depuis mai 2008. [www.atlanpole.fr](http://www.atlanpole.fr)
- AUDENCIA, école de Management, Nantes.  
Accompagnement et incubation depuis mai 2008. [www.audencia.com](http://www.audencia.com)
- NANTES INITIATIVE, maison de la création et de la transmission d'entreprises.  
Accompagnement et prêt d'honneur de 23 000 euros. [www.nantes-initiative.org](http://www.nantes-initiative.org)
- OSEO, soutien à l'innovation et la croissance des PME.  
Subvention de 30 000 euros et garantie du prêt bancaire à hauteur de 70%. [www.oseo.fr](http://www.oseo.fr)
- CONSEIL RÉGIONAL DES PAYS DE LA LOIRE, soutien à la création d'entreprises régionales.  
Subvention de 50 000 euros. [www.paysdelaloire.fr](http://www.paysdelaloire.fr)
- SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, prêt bancaire accordé pour un montant de 160 000 euros.
- TOTAL DÉVELOPPEMENT, prêt d'honneur de 40 000 euros.

**RELATIONS PRESSE :** L'ATELIER RP. Téléphone : +33 (0)1 39 25 06 20. [www.latelier-rp.fr](http://www.latelier-rp.fr)

**CONTACT :** Florence Peyron. Mobile : +33 (0)6 74 40 70 06. Mél : [fpeyron@latelier-rp.fr](mailto:fpeyron@latelier-rp.fr)

Visuels haute définition sur demande à [fpeyron@latelier-rp.fr](mailto:fpeyron@latelier-rp.fr)



## PANORAMA DES PRINCIPAUX ACTEURS PRÉSENTS EN FRANCE

Lors de son étude de marché préalable, conduite dans le cadre de sa thèse de MBA à Audencia, école nantaise de management, Arnaud Sander a identifié et analysé les forces et faiblesses des principaux acteurs présents sur le marché français. En voici un rapide récapitulatif, ces informations sont données à titre indicatif et ont été mises à jour en octobre 2009.

### → [6NERGIES](#)

[www.6nergies.net](http://www.6nergies.net) est un site communautaire purement francophone créé en 2004.

Forces : Innovant avec les tags, les blogs, la géo localisation et le signal social. Forte orientation sociale.

Faiblesses : Pas de publication d'annonce ou d'offre d'emploi. Interface utilisateur basique. Moteur de recherche limité. Couverture géographique : Paris, Lyon.

### → [ECADEMY](#)

Créé en Grande Bretagne en 1998, [www.ecademy.com](http://www.ecademy.com) compte approximativement 250 000 membres.

Forces : Organisation de rencontres. Moteur de recherche efficace.

Faiblesses : Interface vieillissante avec une navigation lourde et confuse. Pas de version française. Couvre essentiellement la Grande-Bretagne.

### → [LINKEDIN](#)

Créé aux États-Unis en 2003, [www.linkedin.com](http://www.linkedin.com) compte environ 43 000 000 membres. 50% des membres sont basés aux États-Unis et 30% en Europe.

Forces : Leader mondial. Couverture internationale. Interface française.

Faiblesses : Pas de publication d'annonce. Pas d'organisation de rencontre entre membres.

### → [XING \(ex OPENBC\)](#)

Créé en Allemagne en novembre 2003, [www.xing.com](http://www.xing.com) compte environ 8 000 000 membres, dont 550 000 payants.

Forces : Interface multilingue. Services innovants. Très bonne performance pour l'ensemble des services présentés. Couverture internationale. Interface conviviale

Faiblesses : Pas d'annonce hors emploi.

### → [VIADEO \(ex VIADUC\)](#)

Créé en France en 2005, [www.viadeo.com](http://www.viadeo.com) compte environ 8 000 000 membres. Ouvert à l'international depuis 2006.

Forces : Interface multilingue et personnalisable. Facilité d'utilisation. Moteur de recherche plus riche que celui des concurrents.

Faiblesses : Performances moyennes, ergonomie de navigation non intuitive. Base de données polluée en raison des différentes incitations commerciales.

**RELATIONS PRESSE :** L'ATELIER RP. Téléphone : +33 (0)1 39 25 06 20. [www.latelier-rp.fr](http://www.latelier-rp.fr)

**CONTACT :** Florence Peyron. Mobile : +33 (0)6 74 40 70 06. Mél : [fpeyron@latelier-rp.fr](mailto:fpeyron@latelier-rp.fr)

Visuels haute définition sur demande à [fpeyron@latelier-rp.fr](mailto:fpeyron@latelier-rp.fr)