



**Maroc Telecom** **Forfaits Mobile Entreprises**  
Numéro illimité | Internet 3G 3.6M | Intra-flotte illimitée | **INCLUS**  
À PARTIR DE **100 DH HT/mois**  
**30 30** Service Clientèle Entreprise

## VOTRE JOURNAL AUJOURD'HUI

### RECHERCHE

OK

- Evénement
- Analyse
- Entreprises
- Entreprise Internationale
- Brèves Internationales
- Economie
- Régions
- Finances-Banques
- Enquête
- Société
- Courrier Des Lecteurs
- Chronique Militaire
- Politique Internationale
- De Bonnes Sources
- Insolites

### Finances

- Bourse De Casa
- Les OPCVM
- Marché Des Devises
- Marché Des Taux

## ARCHIVES

- Les Documents De L'Economiste
- Forum
- Vidéotheque
- Chiffres Clés De L'Economie Marocaine
- Documents
- Communication Financière
- Agenda
- Nos Documents Qualité
- Enquetes

Édition N° 3657 du 2011/11/15

## 400.000 MEMBRES BRANCHÉS SUR VIADEO AU MAROC

- EN MOINS D'UN AN, LE NOMBRE D'ADHÉRENTS AU RÉSEAU A DOUBLÉ
- BIENTÔT LE PAIEMENT DES ABONNEMENTS SE FERA PAR DES CARTES LOCALES
- 60% DES REVENUS DU RÉSEAU PROVIENNENT DES ABONNEMENTS PREMIUM

Arrivé il y a peu sur le marché marocain, le réseau social professionnel Viadeo y enregistre une progression fulgurante: 400.000 membres à ce jour. Le million des «25-54 ans» qui fréquentent Facebook au Maroc est potentiellement une future clientèle de Viadeo car déjà familiers à l'usage des réseaux sociaux, explique Chams Diagne, directeur Afrique de Viadeo présent au salon Med-IT à Casablanca. Sans compter le potentiel des jeunes actifs, des cadres, des dirigeants... soucieux de gérer leur réputation professionnelle en ligne et, par conséquent, leur carrière.



Chams Diagne, directeur Afrique de Viadeo: «deux éléments essentiels font la différenciation d'un réseau social : la couverture géographique et la valeur ajoutée de l'offre (value proposition)» (Ph. Viadeo)

- **L'Economiste**: Quel premier bilan tirez-vous quelques mois après votre implantation au Maroc?

- **Chams Diagne**: Le bilan est plus que positif. Le Maroc est un marché important car c'est la deuxième communauté francophone au monde après la France avec près de 400.000 membres. Cela nous a paru tout à fait naturel de nous rapprocher de nos membres marocains afin de mieux répondre à leurs attentes. Notre offre B2B permet aux recruteurs et aux annonceurs de toucher, à la fois, les Marocains résidant au Maroc et les MRE. Celle-ci est en effet composée de solutions de communications ciblées accessibles aux annonceurs de toutes tailles. Nous avons choisi de confier la commercialisation de notre espace publicitaire au Maroc à Touch Media, la régie publicitaire en ligne 360°. Nous avons également mis en place une équipe commerciale en charge de la promotion de nos solutions de recrutement, auprès des recruteurs.

En ce qui concerne notre offre B2C, nous allons bientôt pouvoir mettre à disposition de nos membres marocains une solution de paiement locale, qui leur permettra de souscrire à des abonnements premium en ligne avec leurs cartes bancaires marocaines.

En parallèle, nous mettons en place des partenariats avec des acteurs locaux et régionaux. C'est dans ce cadre que nous participons au Med-IT 2011 à Casablanca. Nous étions au SMI 2011 à Marrakech où nous avons animé des conférences. Et enfin cette année, pour la première fois, nous allons étendre notre «Viadeo Tour» hors de France, et avons choisi le Maroc, dans le cadre du Dev Com 2011.

- Sur quoi repose le modèle économique de Viadeo?

- Nous déployons actuellement dans le monde l'ensemble de nos offres.

60% sont des solutions Bto

C, des abonnements Premium destinés aux professionnels à titre individuel et 40% des offres Bto

B -services aux entreprises : solutions de recrutement, solutions marketing grandes écoles et universités. 60% des revenus de Viadeo proviennent des abonnements premium auxquels les membres souscrivent à titre individuel. Par ailleurs, d'un point de vue B2B, 25% de nos revenus proviennent des solutions de recrutement, et 15% de la publicité en ligne.

- Quels sont les facteurs de différenciation des réseaux sociaux?

- Il existe deux grandes catégories de réseaux sociaux: les réseaux à usage perso (FB, Myspace,...) et les réseaux sociaux à usage pro (LI, Viadeo). Dans la catégorie pro, il

existe deux principaux éléments de différenciation. Le premier est la couverture géographique. LI est présent dans les pays anglophones, son marché d'origine, les Etats-Unis concentrent la moitié de ses membres. Tandis que Viadeo est leader en Europe et dans les marchés émergents où l'avenir économique est très prometteur. Le premier pays en nombre de membres pour Viadeo c'est la Chine avec plus de 8 millions. Le deuxième élément est la «value proposition»: LI est fortement positionné «jobboard », d'ailleurs plus de 60% de ses revenus proviennent de là. Viadeo offre bien plus que cela, car en plus de l'espace emploi, Viadeo est réputé pour permettre à ses membres de faire du business, mais également, de développer leurs carnets d'adresses.

35 millions de «fidèles» dans le monde

Réseau social professionnel en ligne, accessible en 6 langues, Viadeo s'adresse aux professionnels du monde entier. Avec 35 millions de membres (données arrêtées à fin décembre 2010), Viadeo, c'est plus de 30.000 nouveaux inscrits par jour, 150.000 mises en relations et plus de 3 millions de profils consultés quotidiennement. Entrepreneurs, chefs d'entreprises, cadres de tous secteurs s'y retrouvent.

Basé à Paris (siège social), Viadeo dispose également de bureaux et d'équipes locales aux Etats-Unis (San Francisco), en Angleterre (Londres), en Espagne (Madrid et Barcelone), en Italie (Milan), en Chine (Pékin), en Inde (New Delhi), au Mexique (Mexico City), au Sénégal (Dakar) et au Maroc (Casablanca). La société emploie 300 salariés dans le monde.

Propos recueillis par Abashi SHAMAMBA



## DANS LA MÊME RUBRIQUE

- ☞ [Les directeurs des systèmes d'information plébiscitent le Cloudcomputing](#)
- ☞ [L'Apebi rêve d'un «IT small business act»](#)
- ☞ [Télécoms: Gros business dans le fixe et l'Internet](#)
- ☞ [Dassault Systèmes sur la piste du plan Emergence](#)
- ☞ [Systèmes d'information: La sécurité totale, une illusion Entretien avec Jean-François Beuze, expert](#)
- ☞ [Une série de tables rondes dès aujourd'hui](#)



Les nouveautés  
du Ramadan ?  
**C'EST CHEZ  
NISSAN!**

“La référence  
des crossovers”

A PARTIR DE  
**224 000** DH TTC



**NEW QASHQAI  
QASHQAI+2**

[www.nissan.ma](http://www.nissan.ma)



**L'ECONOMISTE**  
Le journal économique et managérial

© 2010 l'économiste.  
Tous droits réservés.

[www.leconomiste.com](http://www.leconomiste.com)

[Accueil](#) [L'Economiste](#) [Abonnement](#) [Contacts](#) [Votre Publicité](#) [Publi-Rédactionnel](#) [Plan Du Site](#) [Mentions Légales](#)



groupe  
**ECO-MEDIAS :**

**L'ECONOMISTE**  
Le journal économique et managérial

المجلة



**ESJC** ECOLE SUPÉRIEURE  
DE JOURNALISME  
CASABLANCA ET DE COMMUNICATION

