Dans un contexte de rivalité avec LinkedIn, le groupe français annonce avoir racheté la jeune pousse PEALK. Une acquisition importante pour VIADEO dont le but est de se différencier de son concurrent via les innovations.

Une initiative qui favorisera l'innovation chez le groupe français.

Le réseau **Viadeo** est probablement le plus grand succès français en matière de **réseaux sociaux** professionnels, elle revendique 50 millions d'utilisateurs à ce jour. Ayant investit plus de 32 millions de dollars pour la conquête des marchés émergents, elle annonce aujourd'hui avoir racheté la société **PEALK**, une jeune entreprise française.

L'équipe composant la jeune Start Up avait développé une application proposant un outil de gestion de contact spécialement conçu pour les chasseurs de têtes. Selon **Viadeo**, c'est un « super moteur de recherche » qui offre non seulement des fonctionnalités de recherches, mais aussi de filtrage et de personnalisation de messages. Ayant été conçu à l'origine pour **LinkedIn**, leader des **réseaux sociaux professionnels** (200 millions d'utilisateurs à ce jour), c'est un véritable pied de nez que le groupe français lance au géant anglo-saxon en rachetant la jeune Start up. L'équipe de **PEALK** n'a eu qu'à repenser la base de données de l'outil pour qu'elle s'adapte à sa nouvelle plateforme.

Selon Dan Serfaty, co-fondateur et PDG de **Viadeo**, la valeur d'un **réseau social** réside aussi dans les outils à disposition que l'utilisateur peut exploiter. Afin d'exploiter cette philosophie, **Viadeo** annonce l'ouverture prochaine d' un laboratoire d'idées à San Francisco. Une initiative qui favorisera l'innovation chez le groupe français : Le but est de trouver de nouvelles approches, produits et business models pour se différencier de son grand rival anglo-saxon.

Afin d'illustrer PEALK

Expertisme est l'agence Marketing et de communications digitales spécialisée dans les réseaux sociaux. Elle propose d'accompagner, de définir les stratégies, les outils, la mise en oeuvre ds plans d'action et de former (Organisme agréé et éligible au DIF) :

> Les DRH pour passer au numérique pour sourcer et recruter des collaborateurs,

> Les Directions Commerciales pour recruter et prospecter via les réseaux sociaux,

> Les chercheurs d'emploi dans leur retour à l'emploi grâce aux réseaux sociaux, notamment comment valoriser son profil sur des plateformes professionnelles telles que Viadeo et LinkedIn.