

Entre Tinder et Viadeo, le réseau social professionnel Shapr s'installe dans le paysage

L'application Shapr, qui vous donne tous les jours une dose de contacts professionnels inspirants, développe sa communauté. Jusqu'où la jeune pousse ira-t-elle ?

Si [LinkedIn](#) est le leader incontesté des réseaux sociaux professionnels, son positionnement prix très élevé ouvre des brèches dans lesquelles certains tentent leur chance. C'est très clairement le pari de Ludovic Huraux et de son équipe, qui ont lancé en janvier 2015 [Shapr](#), une application smartphone qui vous propose des profils issus d'une sélection algorithmique basée sur un ensemble de données : géolocalisation, centres d'intérêts professionnels, passions, expérience et sur du machine learning. À la manière de Tinder, vous prenez ou laissez tomber d'un coup de pouce la proposition de contact. Simple et rapide, avec une ergonomie très proche de [Once](#), la startup française des mises en relation amoureuses.

La startup avait levé 3,1 millions d'euros en 2015 pour conquérir la France et surtout les États-Unis

À partir d'une belle levée de fonds sur Anaxago, complétée par l'arrivée de business angels prestigieux comme Frédéric Mazzella, la startup a su convaincre autour de sa stratégie de développement international. Le radar [Inside Onecub](#), fondé par la startup calaisienne Onecub et par SNCF

Développement, en montre les résultats :

Dans un marché du réseau social professionnel très concurrentiel, Shapr présente, en France, la plus grosse croissance devant Shocase, réseau social dédié au marketing, et Amplement, une autre startup française. Il y a encore beaucoup de chemin à parcourir avant d'atteindre les tailles des communautés colossales de Viadeo et de LinkedIn, mais la bataille promet d'être intéressante.

Surtout que de nombreux acteurs s'affrontent : Xing, Startupers.fr, Yammer, SmartPanda, Zerply, Jamespot, Beeleev et Biilink, et que Facebook est en train d'installer facebook@Work dans de nombreux grands comptes.

Shapr saura-t-il se tailler la part du lion dans un marché hyper concurrentiel ?

Le pari est audacieux, et il semble que Shapr parvienne à réussir la première phase : devenir un usage collaboratif suffisamment viral pour que se développe et grandisse une communauté. Il lui faudra ensuite transformer cette communauté en modèle économique, ce qui semble complexe lorsque l'on regarde l'aventure de son grand grand frère Viadeo. Une belle aventure à suivre.