

## LINKEDIN, CARTE DE VISITE PROACTIVE, RÉSEAUTAGE PRO

Premiers pas...

[pierre.fischhof@adeli.org](mailto:pierre.fischhof@adeli.org)  
[@FischhofPierre](https://twitter.com/FischhofPierre)



**Les réseaux sociaux numériques professionnels LinkedIn et Viadeo permettent de faciliter la mise en relation professionnelle par le biais d'Internet. Ils sont fondés, d'une part, sur une présentation d'un profil (ou carte de visite, descriptif de projet professionnel ou historique, cette présentation constituant la vitrine pertinente, plutôt que l'arrière-boutique), d'autre part sur de possibles connexions numériques avec des interlocuteurs, directement ou via des groupes, connexions pouvant, dans la « vraie vie », engendrer et maintenir les contacts. Tandis que l'application LinkedIn est planétaire, se voulant presque hégémonique, l'application Viadeo, plus régionale (sinon hexagonale), en peut constituer un complément précieux, à défaut d'une alternative, ceci pour des fonctionnalités standard parfois comparables et des options payantes à coûts abordables.**

## SE PRÉSENTER POUR SES INTERLOCUTEURS

### Identifier d'abord ses objectifs

Ouvrir un compte LinkedIn, c'est d'abord identifier soigneusement l'objectif de communication que l'on souhaite assigner à ce compte, puis commencer ensuite par se présenter à ses interlocuteurs potentiels au regard de cet objectif identifié.

Quels sont les interlocuteurs potentiels qui nous intéressent vraiment, quels types d'échange voulons-nous établir, que voulons-nous proposer ? Si l'objectif est unique et clair, construire sa carte de visite, une offre de service ou un itinéraire professionnel au regard de celui-ci se révèle simple et en découle. Si nous poursuivons, différemment, plusieurs objectifs, choisir les informations à présenter en deviendra potentiellement d'autant plus complexe à structurer que les objectifs seront nombreux.

### Lire les profils, comme dans un catalogue

Si l'on n'a pas d'objectif clair, le plus simple est alors de ne pas ouvrir de compte et de commencer par consulter, comme on consulterait un catalogue de vente. Nous pouvons alors commencer par les présentations d'autrui et noter, si possible par écrit, celles qui nous plaisent, soit sur le fond, soit sur la forme, ainsi que celles qui ne nous plaisent pas, et les raisons pour cela (points forts, points faibles), ce qui sera aussi pour nous très constructif et formateur.

### Monter sa carte de visite numérique

Une fois un objectif défini, il s'agit de définir, sous forme de texte, le titre le plus parlant et une accroche, comme on le ferait un peu pour une carte de visite en carton. Le mieux est de faire contrôler celle-ci par des collègues ou des amis qui pourront nous suggérer des améliorations pour la clarté et la capacité de conviction.



Notre présentation de profil peut être : soit très simple et concise, soit plus fournie, détaillée, complexe. Si le style est percutant et convaincant, il n'est pas nécessaire d'être bavard et verbeux. D'autre part, il faut éviter de donner tant d'informations qu'il ne resterait plus rien à dévoiler, à expliquer en entretien.

## **Présenter une offre de service, un itinéraire**

---

Les conseillers en ressources humaines suggèrent souvent de présenter notre profil sous forme d'une offre de services susceptibles de répondre à une partie des préoccupations de nos interlocuteurs. C'est ce que l'on appelle une « offre de services ». Celle-ci sera souvent présentée dans la rubrique de tête intitulée « introduction ».

Une vision plus traditionnelle et ancrée dans le passé consiste à décliner son itinéraire sous forme d'expériences, lesquelles seront alors classées de la plus récente à la plus ancienne (rétro-chronologie).

## **La rubrique « expérience »**

---

Chaque expérience, ou stage, correspondant à une date de début et une date de fin et à une société, est susceptible d'entrer sous forme de texte dans une rubrique « expérience ». Chaque entreprise identifiée, si elle existe déjà, sera automatiquement reliée à toutes les personnes de LinkedIn qui ont référencé cette même entreprise comme y travaillant ou y ayant travaillé.

Les expériences de bénévolat peuvent également être indiquées, dans la mesure où elles peuvent valoriser certaines qualités humaines ou professionnelles de notre profil.

## **La rubrique « formation »**

---

Chaque formation, avec sa date de début, sa date de fin et son établissement de formation, peut être indiquée sous forme de texte dans la rubrique « formation ». Tout comme les entreprises, les établissements de formation déjà référencés établiront automatiquement le lien avec les personnes qui auraient fréquenté le même établissement.

## **Les rubriques « compétences » et « recommandations »**

---

La rubrique « compétences » peut permettre d'identifier un certain nombre de compétences sélectionnées parmi une liste existante ou bien de compétences créées. Chaque compétence sera susceptible d'être attestée, ou recommandée par un « oui » décerné des personnes tierces qui nous connaissent, cela pouvant attester de la réalité des compétences affichées au regard des recruteurs (encore que là, la qualité de vos relations numériques peut jouer un rôle potentiellement encore plus important).

Une recommandation plus globale et explicitée textuellement, rédigée par un collègue, supérieur ou collaborateur passé ou présent, voire un camarade d'études ou associatif, femme ou homme naturellement, peut également être écrite. Elles concernent alors, non plus une compétence simple et précise, mais certaines de nos qualités de travail, humaines ou techniques, qui les ont marqués, durant une période qu'il sera nécessaire de référencer dans le temps et dans l'espace.

La recherche de recommandations, adroites, argumentées et justifiées bien sûr, peut, si elle n'a pas été fournie spontanément, être sollicitée, éventuellement après une discussion ou demande de conseil s'étant bien passée, être obtenue si besoin, auprès de collègues, de supérieurs ou de collaborateurs de confiance, voire faire l'objet d'une recommandation réciproque si celle-ci est sincère. Même si ce phénomène des recommandations, bien souvent, nous gêne fortement au regard de notre éducation, de notre culture ou, simplement, de notre caractère. C'est là, en tout cas, une démarche très riche, humainement et techniquement, voire commercialement, même si elle fait transpirer l'ensemble des acteurs concernés.

## Si besoin, en montrer plus ?

---

Pour nous présenter plus complètement encore, si nous le souhaitons, il est aussi possible de décrire quelques réalisations et même d'établir des liens sur le Web avec des articles écrits, des illustrations ou des vidéos...

Ainsi, les articles écrits référencés pourront être directement accessibles d'un simple clic, et si un article est collectif, ses différents auteurs pourront également être accessibles sur leur profil, d'un simple clic également, ce qui enrichira en même temps notre réseau référencé.

## Démarrer son réseau numérique

---

Comme le dit le fameux dicton populaire « *qui se ressemble s'assemble* ».

C'est ainsi que nous pouvons commencer par établir des contacts, le plus simplement du monde, avec les personnes ayant effectué les mêmes études que nous, dans le même établissement ou non, puis avec les personnes qui ont travaillé ou fait leur stage dans le même établissement que nous, des anciens collègues et des amis, des personnes qui ont les mêmes compétences ou qui sont dans le même métier. Des personnes avec qui nous sommes en sympathie.

En démarrant par le plus facile, puis en proposant d'établir ce contact avec des personnes dont le profil nous fait écho. Après l'avoir fait si besoin avec quelques membres de notre famille si cela peut renforcer notre crédibilité et si les personnes concernées en sont, bien entendu, d'accord.

Beaucoup plus que le nombre (le chiffre), c'est la qualité des contacts avec certains profils, même peu nombreux, qui pourra avoir pour effet « d'asseoir notre crédibilité » aux yeux des recruteurs, à charge pour eux d'en vérifier ensuite la réalité en entretien.

## INTÉGRER UN GROUPE ET Y COMMUNIQUER

---

Après avoir déterminé les premiers de nos objectifs, nous avons créé un profil professionnel et nous sommes donc présentés, soit de façon concise, soit de façon plus détaillée selon nos souhaits.

### Trouver le ou les bons groupes

---

Nous pouvons à présent commencer à nous lancer à l'assaut du monde, et ceci d'abord en nous associant à un ou quelques groupes dont le sujet semble nous intéresser ou nous concerner.

### Interagir efficacement

---

En suivant alors les discussions qui s'échangent entre les membres de ces groupes, nous allons pouvoir faire connaissance avec des personnes que nous ne connaissions pas et, peu à peu, d'abord timidement, puis avec de plus en plus d'audace, nous insérer dans ces discussions et échanges, puis ainsi créer des contacts. Tout en prenant peu à peu de l'assurance, nous pourrons ainsi nous faire connaître de membres du groupe, ainsi que de recruteurs qui n'en font pas partie mais veillent sur ces groupes.

### Vigilance et soin indispensables

---

Il convient alors pour nous, concernant ces groupes, d'être vigilants sur plusieurs points.

Tout d'abord il convient de ne pas nous disperser dans trop de groupes mais d'établir plutôt une participation soignée et régulière à un ou quelques groupes, susceptibles de faciliter l'atteinte des objectifs visés, ou simplement nous donner plus de confiance. Seul ne comptera pas le sujet du groupe mais beaucoup aussi la façon dont il est animé et composé, ses personnalités, son dynamisme ou son

sommeil. Si l'activité du groupe n'est pas satisfaisante et que les possibilités de le dynamiser sont faibles, alors mieux vaudra changer sans tarder de groupe, voire, si on le sent nécessaire, de créer un groupe complémentaire et l'animer, ceci avec des personnes que l'on pense susceptibles d'y être intéressées.

Ne jamais oublier surtout que chacune de nos interventions dans une discussion et que chaque contribution laissera une trace de nous-même susceptible de renforcer ou de contredire notre carte de visite. Il s'agit donc de soigner le mieux possible notre expression, en tâchant de montrer aux regards extérieurs les qualités professionnelles humaines ou techniques que nous pouvons et souhaitons valoriser. Quitte à bien préparer au préalable notre intervention extérieurement par un brouillon sur traitement de texte, et ne la recopier alors que lorsque celle-ci nous convient parfaitement et que nous sommes convaincus que nous pourrions l'assumer fièrement, même dans plusieurs mois...

Si nous y posons des questions, ce qui peut être une bonne stratégie possible au début, nous devons alors le faire avec des qualités humaines de courtoisie, d'élégance et de précision, car notre capacité à nous faire comprendre et à intégrer dans un projet pourra être partiellement jugée, à juste titre, sur notre comportement. Qu'il n'est jamais trop tard, notons le bien ici, pour l'améliorer. Si nous émettons des avis différents aussi, la courtoisie est de mise. Et les éléments techniques que nous avançons peuvent montrer notre compréhension du sujet ou notre aptitude à poser les questions les plus importantes. Reformuler les propos de notre interlocuteur peut aussi exercer et manifester notre bonne compréhension, notre ouverture d'esprit et notre aptitude au dialogue, qualités humaines de plus en plus recherchées.

## RÉSEAUTER : DE LA VIE NUMÉRIQUE À LA VIE RÉELLE

Sans même nous en rendre compte, nous avons déjà commencé par les étapes précédentes à établir un certain réseau « numérique », tout d'abord restreint à notre cercle le plus proche, aux amis et collègues, puis commençant peu à peu à s'élargir.

Soyons clairs. Un réseau numérique ne remplacera jamais l'efficacité et la convivialité du téléphone, d'une table ronde, d'un café et d'une rencontre professionnelle, culturelle, sportive ou sociale dans la vraie vie. Mais il peut néanmoins constituer le premier étage naturel de notre belle fusée, prête au décollage...

### **Participer à des salons, des conférences et stages**

Si nous sommes en recherche active de poste et non en simple veille, il est très important, afin de maintenir une dynamique, de participer régulièrement à des salons, à des conférences ou à de petites formations, ceci afin de rencontrer du monde, au-delà même des seuls employeurs, et d'entretenir des relations et son réseau, en plus de l'exercice physique et des loisirs culturels et sociaux réguliers que l'on fait.

### **Attitude de veille ou de recherche active ?**

Une démarche de veille simple sur ce réseau numérique peut nous demander d'y consacrer une à deux heures par semaine. Cela pouvant aussi se caractériser par la participation à un groupe ou deux.

Par contre, une démarche de recherche active demandera, de passer chaque jour sur le réseau social numérique professionnel un temps conséquent, auquel s'ajoutera le temps consacré à préparer, à téléphoner, à écrire, à effectuer des rencontres en face-à-face et à synthétiser les résultats et les informations recueillies. L'objet de cet article n'est, bien entendu, pas de décrire cette démarche, laquelle sera beaucoup mieux décrite par les interlocuteurs dont c'est la spécialité.

L'important à retenir est que le réseau numérique nous servira de support et d'aide à l'entretien et à la construction d'un réseau physique.

## **Publier des annonces**

---

Il nous est possible également de faire connaître à nos contacts personnels, voire au sein d'un groupe (à la condition d'adaptation et de modération), des initiatives et des événements par le biais de la publication d'une « annonce ». Par exemple, des salons, des conférences ou des rencontres sur lesquelles nous pouvons attirer l'attention de nos relations.

Il convient alors d'être bienveillant et de respecter prudemment nos interlocuteurs, sans risquer de provoquer par un excès de fréquence ou par la pauvreté de notre message un sentiment de harcèlement. L'événement proposé doit alors être susceptible d'apporter plusieurs intérêts objectifs à nos interlocuteurs et un attrait de convivialité.

Nous pouvons alors proposer de nous retrouver lors de ces événements et de nous y rencontrer pour un échange informel et convivial. Si nous proposons un tel rendez-vous, voire plusieurs, la date, l'heure et le lieu doivent être très précis, par exemple à l'accueil, assortis d'un signe de reconnaissance, si l'on ne se connaît pas, et il convient de demander à nos interlocuteurs s'ils pensent pouvoir en être...

À titre d'exemple, l'annonce des rencontres thématiques d'ADELI « autour d'un verre » ou la publication d'un article argumenté peuvent susciter, potentiellement, l'intérêt de nos interlocuteurs.

## **PEAUFINER SON UTILISATION**

---

### **Utiliser les nouvelles forces du web et du graphisme**

---

Si nous souhaitons améliorer et embellir notre utilisation du réseau social numérique, afin de donner une image qui nous plaise, nous pourrions alors chercher à utiliser toutes les options possibles, et il s'en crée sans cesse, susceptibles d'embellir notre profil et nos mises en relation, quitte à rechercher des idées ailleurs et à nous en inspirer.

À présent, nous pouvons charger de belles photos de paysages, établir de beaux liens vers le Web sur des sujets d'intérêt et ainsi faire de notre profil quelque chose de graphiquement ou sur le fond plus attrayant et qui reflète mieux notre personnalité telle que nous souhaitons qu'elle puisse être perçue.

Y compris en présentant si besoin nos sujets d'intérêts culturels, sportifs ou une passion d'engagement bénévole.

### **Peaufiner aussi le mode d'échange dans la vraie vie**

---

De nouvelles possibilités d'exploitation du réseau social numérique ou du réseau social physique naissent sans cesse. Une veille est donc toujours utile, consolidée par les échanges et les expériences où des idées nouvelles sont toujours susceptibles d'être éprouvées.

Dans le monde physique, participer à des conférences, des présentations, des petits-déjeuners préalablement annoncés, des stages, etc., peut faciliter les mises en relations et les échanges de coordonnées, lesquelles sont à entretenir ensuite avec grand soin et fidélité. Et donc non pas comme une simple collection de timbres ou de cartes postales mais comme un réseau d'amis, de collègues ou de bonnes relations, chacun étant doté, comme nous-même, de beaucoup de sensibilité et d'amour-propre.

## UTILITÉ OU NON DES OPTIONS PAYANTES

### **Comme utilisateur courant, payer ne nous sert à rien**

Souvent se pose la question aux nouveaux utilisateurs de l'utilité ou non des options payantes et des abonnements Premium, notamment sur LinkedIn où de telles options peuvent être très coûteuses, cela étant peut-être la rançon du succès.

Quelles que soient les incitations, souvent un peu traîtresses à notre avis, des animateurs commerciaux de LinkedIn cherchant à améliorer le chiffre d'affaires auprès d'utilisateurs parfois naïfs, il est parfaitement possible d'avoir une excellente utilisation de LinkedIn sans nécessité d'un abonnement Premium. Il vaut cent fois mieux soigner son profil et son utilisation par une activité méticuleuse, active et régulière que de compter sur l'argent pour le faire à votre place. Et ce sera aussi plus efficace.

Si l'on nous affirme, comme cela est fréquemment un peu lâchement le cas, que notre profil a été visité par plusieurs recruteurs mais que nous ne pourrions contacter ceux-ci que par le moyen impératif d'un abonnement Premium, soyons convaincu et, ce sera toujours le cas, que si notre profil a suscité un intérêt quelconque auprès d'un recruteur, alors cette personne entrera directement en contact avec nous sans attendre que nous la contactions. Aucun souci à se faire pour cela.

Il en est différemment des recruteurs et des commerciaux, puisque ceux-ci ont nécessairement un abonnement Premium, afin de pouvoir prospecter et exercer leurs recherches de compétences, leurs recrutements, de façon suffisamment proactive. Ces options payantes leur sont alors nécessaires et pleinement justifiées sur le plan professionnel.

### **La possibilité de doubler notre profil sur LinkedIn et Viadeo**

Si, malgré tout, nous regrettons de ne pouvoir expérimenter l'utilisation de telles options payantes, comme pour une meilleure visibilité de qui nous rend visite et pour des prises de contacts et prospections plus faciles et transparentes, alors il est également possible de doubler son profil, quasiment presque à l'identique, au sein du réseau social numérique Viadeo et d'expérimenter alors l'option d'un abonnement Premium pour un coût beaucoup plus modeste ou en profitant de fréquentes promotions. Cela peut être une excellente stratégie, même si la « surface » de Viadeo est moindre. Cela peut toucher aussi d'autres personnes plus rebelles à LinkedIn, voire faciliter vos expériences, si vous vous sentez plus à l'aise avec cette interface utilisateur, et comparer les deux interfaces.

Le mieux pour cela est de recopier préalablement tous les descriptifs introduits dans LinkedIn, que vous décidez de garder pour modèle sur traitement de texte ou bloc-notes électronique, puis, de là, à recopier l'ensemble sur le réseau social numérique Viadeo, quasiment à l'identique. Ou inversement, mais mieux vaut n'avoir qu'une seule référence de départ à entretenir et à recopier, sinon, cela deviendra vite, humainement, impossible à gérer.

## EN GUISE DE CONCLUSION

Pour utiliser un réseau social numérique nous permettant de présenter une carte de visite interactive et de « réseauter » professionnellement, comme dans tous les domaines et comme nous l'avons vu, la meilleure stratégie est toujours celle de la « simplicité ».

En effet, celle-ci est gage de la plus grande efficacité, à la condition d'être alliée à de l'authenticité, une régularité et de l'implication. Dès lors, nos petites maladroites éventuelles n'auront plus guère d'importance et seront de peu de poids.

Il ne me reste donc plus, et il ne nous reste plus, qu'à vous souhaiter un excellent vent pour votre belle navigation hauturière !...