

Philippe DOUALE  
Conseil en transition professionnelle  
Fondateur de Orgaphenix

# Dossier

## Les réseaux sociaux professionnels. Pourquoi ? Comment ?

Si les réseaux sociaux professionnels sont très nombreux, chaque métier disposant de son propre réseau social, les réseaux sociaux professionnels (RSP) généralistes le sont beaucoup moins. Les trois noms qui reviennent le plus souvent sont Viadeo, LinkedIn et Xing. En dehors des pays germanophones, où il est incontournable, Xing n'a pas grand intérêt. Reste donc LinkedIn, créé en 2003 et Viadeo, créé en 2004 sous le nom Viaduc. La première question qui se pose est : pourquoi y être présent ? Quels sont les enjeux ?

### Pourquoi être présent sur les réseaux sociaux professionnels ?

Rappelons-nous qu'au départ, un RSP tel que LinkedIn a été créé pour mettre en relation les professionnels du monde entier. En cela, l'objectif a été atteint. Et c'est d'ailleurs le **premier enjeu** de votre présence sur les RSP : développer votre réseau. Le développement de votre réseau professionnel ne sera efficace que si, bien entendu, vous maîtrisez la démarche réseau (cf. article sur le réseau et les ouvrages de référence du même auteur). Le RSP est le bras armé de cette démarche. C'est l'outil qui facilite les connexions, qu'elles soient virtuelles, réelles ou les deux. Que vous visiez un nouveau poste ou à développer votre business, développer votre réseau est essentiel et, en cela, être présent sur un ou plusieurs RSP est devenu incon-



**Exister sur les RSP vous rend visible et doit susciter l'envie de vous connaître, de vous rencontrer, d'échanger avec vous, de faire partie de vos contacts.**

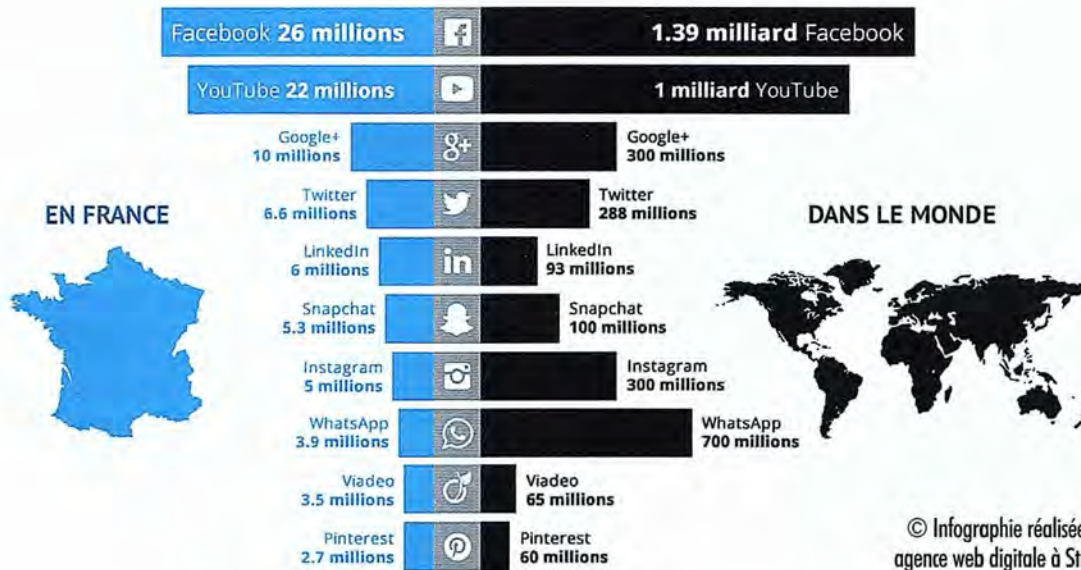
turnable. Le **deuxième enjeu** est de vous rendre visible auprès des professionnels de votre secteur d'activité, auprès des professionnels des ressources humaines. Votre profil, c'est votre vitrine. Exister sur les RSP vous rend visible et doit susciter l'envie de vous connaître, de vous rencontrer, d'échanger avec vous, de faire partie de vos contacts. Le **troisième enjeu** consiste à vous faire repérer, pour vos compétences, votre expérience, votre projet professionnel, votre vision

de l'avenir, vos publications, votre activité sur le RSP. Si vous êtes à la recherche d'un emploi, le **quatrième enjeu** est d'apparaître dans les tous premiers résultats de recherche des recruteurs et des chasseurs de têtes, lorsqu'ils recherchent quelqu'un qui présente les mêmes compétences que vous.

Si vous êtes étudiant, d'autres enjeux viennent s'ajouter. En effet, plus tôt vous vous inscrivez, plus vous avez du temps pour vous familiariser avec l'outil et apprendre les bonnes pratiques afin d'établir votre profil. Il s'agit d'un enjeu d'anticipation et de gain de temps. Anticiper pendant vos études vous permet d'apprendre à 'réseauter' et à utiliser l'outil, sans la pression de devoir retrouver un poste rapidement. Construire votre réseau professionnel le plus tôt possible, c'est également vous donner des chances supplémentaires de trouver vos stages et votre premier emploi. Durant vos études, développer votre réseau, en vous appuyant sur un RSP, facilite la rencontre de professionnels qui exercent le métier de vos rêves dans le secteur d'activité de vos rêves. Cela vous permet d'ajuster, au besoin, votre projet professionnel et de diminuer les chances de vous tromper dans le choix de votre profession. N'est-ce pas là un enjeu de taille que de choisir le métier pour lequel tous les

## LES RÉSEAUX SOCIAUX

## NOMBRE D'UTILISATEURS ACTIFS

Mars 2015  
Infographie réalisée par  
Source des chiffres : alexitauxin.com

matins vous allez courir pour l'exercer avec bonheur ?

Les enjeux d'être présent sur un RSP sont donc bien nombreux, mais quel RSP choisir ? Viadeo ou LinkedIn ? Regardons cette infographie réalisée en mars 2015.

Elle nous montre qu'en France, LinkedIn présente désormais presque deux fois plus d'utilisateurs actifs que Viadeo. LinkedIn est également le plus grand RSP au monde, à la fois en nombre d'inscrits et nombre d'utilisateurs actifs. Il y a beaucoup d'autres bonnes raisons de s'inscrire sur LinkedIn : il n'est plus réservé aux professionnels souhaitant mener une carrière à l'international, les entreprises et les étudiants y sont de plus en plus présents mais il y a surtout une raison qui rend presque votre inscription obligatoire ! En effet, avant de vous rencontrer, en rendez-vous réseau ou en entretien d'embauche, le premier réflexe de votre interlocuteur est de vous 'googliser'. Le terme n'est pas joli mais signifie qu'il va saisir, dans Google, votre prénom et votre nom afin d'obtenir des informations sur vous. Cette pratique devenant de plus en plus fréquente, autant maîtri-

ser l'ensemble des résultats de recherche sur la première page vous concernant ! LinkedIn étant américain comme Google, votre profil LinkedIn est donc bien référencé et arrive bien souvent dans les premiers résultats. D'où l'intérêt d'être présent sur LinkedIn et d'y soigner votre image. Votre interlocuteur va ainsi se faire une première idée de vous.

Chaque seconde, deux nouvelles personnes dans le monde s'inscrivent sur LinkedIn. C'est colossal. Les cadres supérieurs y abondent. Les cadres dirigeants y sont de plus en plus nombreux. Les professionnels des ressources humaines également. Si l'on ajoute à cela qu'un compte gratuit sur LinkedIn vous permet d'être opérationnel sur ce RSP, vous n'avez plus de raison de ne pas y être.

Être présent sur Viadeo vous permettra d'avoir une référence de plus sur Google et de vous rendre visible des recruteurs présents uniquement sur Viadeo, donc cela ne vous ferme pas certaines portes. En revanche, sur Viadeo, sans abonnement payant, vous accéderez à peu de fonctionnalités.

### Comment exercer une présence efficace sur les RSP ?

La priorité est donc bien d'être présent sur LinkedIn ! Votre profil sur Viadeo pourra être une version plus allégée qui renverra sur votre profil LinkedIn pour en savoir davantage. Une présence efficace sur LinkedIn s'incarne d'abord dans un profil complet, mais cela ne suffit pas. En effet, un profil 'parfait' est un profil complet ET actif ! Obtenir le niveau d'expert absolu, niveau mesuré par LinkedIn, n'est pas suffisant pour avoir un profil complet. C'est un passage obligatoire mais pas suffisant. Obligatoire parce que sinon, votre profil n'a aucune chance d'être bien référencé, donc vous seriez peu ou pas visible des recruteurs. Insuffisant parce que vous pouvez, par exemple, avoir un profil d'expert absolu sans rédiger de résumé. Or le résumé est très précieux, pour votre référencement, mais aussi pour vous faire connaître, pour faire comprendre qui vous êtes (Qui vous êtes ne se résume pas à une liste d'activités !), pour faire comprendre votre trajectoire, le sens de votre carrière, mais sur-

# Dossier



tout pour faire connaître votre vision de l'avenir ! Quel est votre projet professionnel ?

Avant de commencer à élaborer votre profil LinkedIn, selon la manière dont vous avez quitté vos précédentes fonctions, certaines actions prioritaires devront être faites comme, par exemple, faire le deuil de votre précédent poste ou vous faire aider si vous avez fait un burn-out ou une dépression. De manière plus générale, je recommande vivement, quel que soit votre âge, d'apprendre à vous connaître en faisant réaliser votre bilan de personnalité via la méthode MBTI ou la « Process communication ». Réaliser votre bilan de compétences et identifier votre projet professionnel constituent des étapes incontournables mais souvent négligées, entraînant alors des périodes longues de recherche d'emploi. La tentation est grande de réaliser votre profil complet sans véritablement prendre le temps nécessaire pour établir les pré-requis. Mener ces étapes préalables est indispensable pour réaliser un profil complet qui vous corresponde. Il n'est pas rare de constater un projet

flou ou plusieurs projets, à la lecture du profil, ce qui constitue souvent un frein à l'embauche. Pendant cette phase préalable, vous identifierez également tous les mots-clés, qui caractérisent vos principales compétences, qu'il sera judicieux d'employer aux endroits stratégiques de votre profil, favorisant ainsi votre référencement et votre rang dans les résultats de recherche des recruteurs.

Au moment d'établir votre profil, ne confondez pas celui-ci avec un CV. Un RSP est une plateforme de profils, pas une plateforme de CV. Le profil LinkedIn et le CV portent des enjeux radicalement différents. L'enjeu de votre profil LinkedIn est de faire du réseau, c'est d'établir de nouveaux contacts, d'entretenir les relations que vous avez déjà, de vous faire recommander, de recommander les autres, d'échanger des informations. Il vous sert à obtenir des entretiens réseaux et aussi à vous faire repérer. L'enjeu d'un CV c'est d'obtenir un rendez-vous et pas n'importe quel rendez-vous : un entretien de recrutement. Un CV est un document que vous en-

voyez à un recruteur pour vous présenter et lui donner envie de vous recevoir. Le CV a une durée de vie limitée et il est rédigé spécifiquement pour un poste. Par exemple pour décrire chacune de vos expériences professionnelles, vous mettez en avant les actions menées qui sont le plus en adéquation avec le poste visé et vous mettez en caractères gras les mots-clés correspondants. Le CV est confidentiel. Il est lu uniquement par le recruteur. A l'inverse, le profil LinkedIn est unique et est visible par tous les utilisateurs de LinkedIn. Vous n'allez pas vous amuser à le modifier chaque semaine ou chaque mois. Il a une durée de vie beaucoup plus longue que le CV. Et vous n'allez pas pouvoir le changer en fonction de la personne qui va le lire. **Le CV est multiple et confidentiel, le profil est unique et ouvert à tous.** Ces différences entre le CV et le profil vont bien sûr avoir un impact dans la description que vous allez faire de chacune de vos expériences, de chacun de vos postes. Dans votre profil, vous allez décrire vos expériences professionnelles afin qu'elles soient lisibles par tout le monde ! Ne joignez donc pas votre CV à votre profil ! En effet, pour les raisons précitées, vous devez constamment veiller à maîtriser à qui vous communiquez votre CV. Il n'est vraiment pas question de le mettre en libre-service sur votre profil.

Les deux RSP - LinkedIn et Viadeo - sont internationaux et multilingues, et il ne faut pas penser qu'il faut rédiger son profil LinkedIn en anglais parce que LinkedIn est américain. Si raconter votre dernier week-end en anglais est synonyme de mission impossible, laissez tomber le profil en anglais ! Mais si vous aspirez à une carrière internationale, alors veillez bien à réaliser un profil multilingue.

Une fois votre profil complet, vous pourrez commencer à vous connecter à vos relations et à

développer votre réseau. Le premier objectif sera d'atteindre le fameux « + de 500 », qui indique que vous avez plus de 500 contacts. Bien entendu, vous sélectionnez les personnes avec qui vous entrez en contact mais ne confondez pas vos amis, les personnes que vous connaissez bien avec le nombre de vos contacts LinkedIn. Certes, il existerait une limite cognitive au nombre de personnes avec qui vous pouvez entretenir des relations sociales suivies mais personne ne vous demande de tisser des liens durables ou fréquents avec l'ensemble de vos contacts sur LinkedIn. L'anthropologue britannique Robin Dunbar, a théorisé cette limite. Le nombre de Dunbar indique le nombre maximal de personnes avec qui quelqu'un peut maintenir des relations sociales stables. Il se situerait entre 100 et 230.

L'objectif n'est pas d'apparaître comme quelqu'un de très populaire, même s'il faut reconnaître que désormais, on se dit rapidement de quelqu'un qui présente moins de 500 contacts sur LinkedIn, qu'il n'a pas encore vraiment développé son réseau. L'idée n'est pas non plus d'homogénéiser la qualité des interactions sociales dans votre réseau mais plutôt d'utiliser la théorie de Mark Granovetter, sociologue américain considéré comme l'un des principaux représentants de la sociologie des réseaux sociaux. Sa théorie est connue sous le nom de la « force des liens faibles ». Un réseau se compose de liens forts et de liens faibles. Les liens forts sont ceux que l'on a avec des amis proches. Il s'agit de relations soutenues et fréquentes. A l'inverse, les liens faibles sont faits de simples connaissances. Être efficace en réseau consiste à développer vos liens faibles. Bien sûr, l'efficacité de ce lien est apparemment faible mais il constitue une base d'échanges et de rencontres. Le lien faible est bien mieux adapté à l'interaction ou au lien social qu'un lien fort parce que le lien faible est beaucoup

plus ouvert et permet de faciliter la circulation de l'information. Les liens forts, eux, ont tendance à se refermer sur eux-mêmes. Aussi, si vous vous limitez à 100 ou 230 contacts, vous compromettez gravement vos chances de booster votre recherche d'emploi avec LinkedIn. Cette théorie sur les liens faibles se retrouve dans la recherche d'un emploi. Ce sont généralement vos contacts (liens faibles) et non vos amis (liens forts) qui fournissent l'information pour un nouvel emploi. On peut dire que plus un lien est faible, plus il est utile et efficace pour accéder à des ressources sociales qui vous échappent. Les liens faibles qui s'étoffent de plus en plus au fil du temps et se renouvellent régulièrement, apparaissent comme indispensables aux individus pour saisir des opportunités. Les liens forts évoluent peu. D'après Granovetter, une personne qui utilise ses liens faibles a potentiellement beaucoup plus d'informations concernant les opportunités d'emploi qu'une personne qui utilise seulement ses liens forts.

Une fois que votre profil est complet, il ne vous reste plus qu'à le rendre actif. Notez au passage que certains paramètres de votre compte LinkedIn seront configurés différemment selon que vous êtes dans la période d'élaboration de votre profil ou si vous êtes dans la phase active.

Être actif va consister à :

- donner, c'est à dire partager de l'information, lancer une discussion, répondre aux questions, intervenir dans les fils de discussion des groupes vous concernant, recommander les compétences de vos contacts, écrire des recommandations (bien entendu, si vous êtes légitime pour le faire),
- informer de ce que vous faites,
- vous informer sur ce que deviennent vos connaissances, les féliciter lorsqu'elles obtiennent un nouveau poste,
- poser vos questions (sans devenir lourd),

- remercier lorsque l'on vous félicite pour une publication ou lorsque l'on vous recommande votre profil ou certaines de vos compétences...



**Un message peut atteindre un plus grand nombre de personnes et parcourir une distance sociale plus importante s'il s'appuie sur des liens faibles.**

Un message peut atteindre un plus grand nombre de personnes et parcourir une distance sociale plus importante s'il s'appuie sur des liens faibles. D'où l'intérêt de développer votre réseau sans limite afin de vous rendre visible et vous faire repérer par un plus grand nombre.

Quand vous aurez plus de 50 visites par semaine, vous saurez que vous êtes sur la bonne voie. ■

### Philippe Douale

Docteur de l'École des Mines de Paris et ingénieur de formation, Philippe DOUALE donne des conférences et anime des ateliers dans les associations d'anciens élèves des grandes écoles. **Fondateur de la société de conseil Orgaphenix**, il accompagne des **cadres supérieurs et des dirigeants**, en transition professionnelle, dans le développement de leur visibilité et l'optimisation de leur identité numérique. **Créateur de la formation « Un profil LinkedIn parfait »**, Philippe, expert LinkedIn et spécialiste des réseaux sociaux, partage les bonnes pratiques sur son blog [www.philippedouale.com](http://www.philippedouale.com).