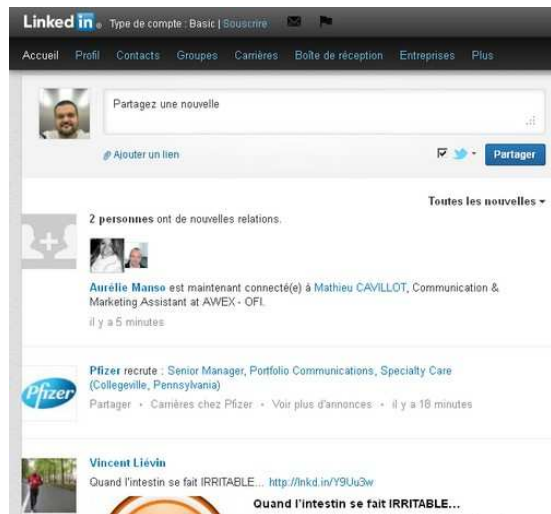


Sept choses à ne pas faire sur LinkedIn

LinkedIn est le réseau social professionnel particulièrement intéressant... encore faut-il l'utiliser à bon escient !



Les médias sociaux sont de plus en plus présents dans nos vies professionnelles, Twitter est entré dans les mœurs et si Facebook traîne encore parfois une réputation d'outil ludique nous somme de plus en plus nombreux à l'utiliser à des fins de travail. LinkedIn se présente comme la plateforme n° 1 du réseautage professionnel, aux Etats-Unis l'on estime même à 83% la participation professionnelle à LinkedIn; plus de huit professionnels américains sur dix utilisent ce réseau dans le cadre de leur job! Chez nous, si les chiffres ne sont pas aussi importants, ils tendent cependant à l'augmentation exponentielle. Etre sur LinkedIn c'est se rendre visible pour les professionnels de tous les secteurs, à commencer par son propre secteur professionnel. Mais c'est également transformer

ses relations en opportunités de travail, d'évolution de carrière ou de partenariat. LinkedIn permet encore de renforcer son expertise en faisant bon usage des informations que l'on reçoit et d'étendre son influence grâce aux informations que l'on diffuse... Bref, pour tout professionnel, LinkedIn est un outil incontournable. Incontournable à condition de l'utiliser correctement ! LinkedIn est le plus grand écosystème professionnel du monde, pour tirer son épingle du jeu dans cet écosystème il convient d'éviter de commettre certaines erreurs, d'adopter certains mauvais comportements. Tom Searcy, Fondateur de HuntBigSales et Expert en croissance rapide en relève sept(1). Je les reprends et les développe :

1° **Utiliser LinkedIn uniquement pour chercher un job** : LinkedIn ne doit pas être un outil utilisé uniquement lorsque l'on a besoin de quelque chose, lorsque l'on sollicite un emploi. Il doit être utilisé en permanence pour diffuser de l'information, ventiler son expertise, se positionner comme influenceur, participer à des échanges, apporter son expérience... Trop de personnes ne réactivent leur profil LinkedIn que lorsqu'ils veulent changer de job. LinkedIn est bien plus qu'un hébergeur de CV en ligne, il y a d'autres espaces sur le web pour cela !

2° **Avoir un profil qui incomplet** : LinkedIn indique le pourcentage de profil complété, beaucoup laissent leur profil complet seulement à 50%, 70% ou 80% omettant de remplir certains espaces comme les groupes auxquels ils appartiennent (c'est une erreur fondamental de n'appartenir et de ne participer à aucun groupe sur LinkedIn), leurs centres d'intérêt ou même leur formation. LinkedIn fournit aussi des conseils pour optimaliser les profils, suivez ces conseils, appliquez-les ! Un profil riche est un profil qui offre une plus large palette de mots-clés qui aident ceux qui cherchent à vous trouver !

3° **Appartenir à des groupes inappropriés** : je l'ai dit au point précédent, appartenir à des groupes est essentiel sur LinkedIn, encore faut-il choisir ces groupes avec soins et intérêt. Appartenir à un groupe axé sur les échanges de valeurs financières lorsque l'on travaille dans le secteur du bâtiment n'est assurément pas le meilleur choix ! Il existe une quantité importante de groupes différents sur LinkedIn, il est préférable d'appartenir à quelques groupes ciblés qui permettront d'acquérir et de développer son expertise dans un domaine plutôt que d'appartenir à cent groupes qui ne présentent aucun intérêt. La qualité vaut toujours mieux que la quantité sur LinkedIn aussi !

4° **Partager du contenu sans réelle valeur** : les contenus ventilés sur LinkedIn doivent reposer sur une valeur ajoutée pour ceux qui les liront et les partageront. On n'est pas sur un réseau social à vocation amicale ou familiale; on partage des contenus à forte valeur professionnelle uniquement !

5° **Construire un réseau tous azimuts** : un réseau LinkedIn doit se construire sur du concret, sur des contacts professionnels rencontrés réellement et/ou qui peuvent apporter quelque chose à une

carrière. Il ne s'agit pas d'accepter tous azimuts, juste pour le plaisir d'avoir 10, 20 ou 100 contacts de plus. La encore, la qualité des contacts doit prendre le dessus sur la quantité des contacts !

6° **Sous-utiliser LinkedIn Answers** : LinkedIn Answers permet de poser des questions à la communauté de professionnels, il permet aussi forcément d'apporter des réponses de professionnel (d'expert), à celui qui pose une question. Cet espace permet donc de faire se rencontrer, voire se confronter, des expertises au service de celui qui veut s'informer, qui cherche des réponses. On peut être tantôt demandeur tantôt expert sur LinkedIn... LinkedIn Answers permet de mettre en avant son expertise, encore faut-il l'utiliser !

7° **Ne pas amener ses collègues, ses collaborateurs, son équipe sur LinkedIn** : attirer ses collaborateurs sur LinkedIn est une manière de renforcer son réseau mais aussi de mettre en avant la qualité d'une équipe. Pour ceux qui cherchent, voir plusieurs membres d'un même service utiliser (correctement) le plus grand écosystème professionnel qui soit est un gage de crédibilité !

LinkedIn est le réseau le plus consulté par les professionnels en Europe, la plupart de ceux qui consultent LinkedIn sont des chefs d'entreprises, des décideurs... LinkedIn devient un outil de recrutement incontournable mais il propose aussi des solutions marketing, des solutions communication. C'est une plateforme qui permet de connecter les talents et des créer des opportunités. Nier LinkedIn c'est se priver volontairement d'une manne d'avantages professionnels à portée de clic ! Il convient d'utiliser ce réseau avec la plus grande intelligence en évitant de reproduire les sept erreurs ci-dessus.

En guise de **conclusion**, je me permets de mettre cette diapositive extraite d'un slideshare de Technofutur TIC car elle synthétise parfaitement ce qu'il faut faire pour faire de son LinkedIn un outil performant !

En résumé



1. Ne pas copier et coller votre CV
2. Ecrire une accroche personnalisée
3. Améliorer votre Google PageRank
4. Mettez votre elevator pitch à profit
5. Présenter son expérience
6. Promouvoir l'image de marque de votre société
7. Recevoir des recommandations et recommander
8. Développer son network

source : Technofutur TIC(2)

- (1) [Seven think you're doing wrong on LinkedIn](#), par Tom Searcy, www.inc.com, 24 juillet 2012
- (2) [LinkedIn en Belgique : chiffres et usages](#), par Pedro1960, 25 octobre 2011

Olivier Moch
© Communication
Décembre 2012