

## **Accroître son réseau et sa visibilité sur Internet grâce aux réseaux sociaux professionnels (un outil de management et de prospection)**

Les sites de réseau social observent tous depuis quelques mois, une progression importante de leurs adhérents. De l'ordre de 20 à 30 % depuis octobre chez Viadeo.

Même constat chez LinkedIn. Pour le seul secteur financier, l'activité de ses membres, aurait augmenté de 50 % la semaine où Lehman Brothers s'est effondré. Et dans les deux semaines qui ont suivi, l'impact de la crise a été flagrant : + 14 % de recommandations, + 10 % d'invitations envoyées, + 17 % d'adhésions... Le site a atteint en septembre un pic de 28 millions d'utilisateurs. Du jamais vu !

Mais les utilisateurs ne sont pas seulement plus nombreux, ils sont aussi plus actifs. Viadeo, la référence des réseaux sociaux professionnels en France, relève que ses membres s'investissent davantage pour construire leur réseau aujourd'hui. " Ils ajoutent de plus en plus de contacts directs, explique Olivier Fécherolle, DGA de Viadeo. Il y a comme un effet d'escalier. On est rentré dans un cercle vertueux : plus un membre trouve de gens qu'il connaît sur Viadeo et plus vite, il construit son réseau ". Pour LinkedIn, de plus en plus de groupes se forment sur le site : les membres se rassemblent pour partager leur carnet d'adresses mais aussi leur expérience ou leur passion, par exemple. En septembre et octobre, le nombre de recherches d'emploi a augmenté de 9 %.

### **Définition du réseau social**



Un réseau social est un site destiné à la communication avec ses connaissances, à la rencontre de nouvelles personnes ou à la construction de son réseau professionnel.

Le principe est de démultiplier vos contacts grâce aux contacts de vos contacts. On peut avoir accès à beaucoup plus de personnes qu'on ne le pense grâce à ces connexions (en principe chacun est à sept connexions de n'importe qui dans le monde !)

Attention, il ne faut pas être sur les réseaux sociaux professionnels pour y être : tout se joue dans la crédibilité et la qualité de vos contacts et contributions.

### **A quoi ca sert ?**

Les réseaux sociaux constituent un bon moyen d'accroître sa visibilité sur Internet. Ils jouent un rôle important lorsqu'on souhaite gérer et améliorer son identité numérique.

De nombreuses sociétés emploient ces réseaux pour essayer de développer leur activité, trouver de nouveaux partenaires ou simplement se faire des contacts.

Ces sites permettent d'améliorer globalement la performance de l'entreprise, en s'adaptant aux nouveaux usages mis à disposition des clients, partenaires et collaborateurs.

Les sites de « networking » (réseautage) sont des solutions de gestion des relations clients et partenaires. Leur utilisation ne nécessite pas de compétences informatiques au delà de l'utilisation d'internet. (Une aide en ligne est d'ailleurs proposée par les différents éditeurs pour améliorer la prise en main des utilisateurs néophytes).

### **Est-ce que ca ne va pas me faire perdre du temps ?**

Ce que craignent les chefs d'entreprise c'est de perdre du temps en se connectant sur ce type de site. Il est vrai que les réseaux sociaux professionnels peuvent être chronophages car il faut enrichir son profil, créer ses contacts, entretenir son réseau.

Pour pallier ce risque, fixez vous une durée à ne pas dépasser : 15 à 20 minutes par jour. Si vous estimez votre présence efficace, vous pourrez y passer plus de temps.

Et gardez en tête que, grâce à une bonne utilisation des réseaux sociaux professionnels, la recherche de nouveaux collaborateurs, clients ou partenaires est accélérée. En effet, vous ne passez plus par plusieurs interlocuteurs (notamment les secrétaires) avant de trouver la bonne personne.

Cette pratique est particulièrement efficace pour les commerciaux, puisqu'elle remplace les nombreux appels nécessaires pour générer les bons rendez-vous.

#### Quels sont les réseaux sociaux existants ?

Chiffres (Janvier 2009) :

- Viadéo: 3 millions d'utilisateurs
- Xing: 6 millions d'utilisateurs
- LinkedIn: 31 millions d'utilisateurs
- FaceBook: 150 millions d'utilisateurs

Les réseaux sociaux exclusivement professionnels sont LinkedIn, Viadeo, Xing, Ziki, 6nergies...

Les réseaux sociaux grand public, avec possibilité d'usage professionnel sont Facebook, MySpace

Pour une utilisation des réseaux sociaux à titre professionnel, Viadeo et LinkedIn, sont tout à fait indiqués. (Viadeo cependant propose une version gratuite qui offre des possibilités très limitées, Ziki quant à lui est promis à un bel avenir mais reste encore méconnu)

Quant à Facebook, le géant des réseaux sociaux, il est difficile d'y faire du business, mais une rapide inscription est conseillée. Même si cela n'aboutit pas à la création d'un réseau professionnel utile et efficace, vous ferez vous aussi partie de la grande famille Facebook !

### Comment ça marche.

Le fonctionnement de base de ce que l'on peut appeler des outils est le suivant : on crée un profil, contenant des informations personnelles, puis on invite les membres de ses réseaux réels à nous y rejoindre, ou on les recherche parmi les membres éventuellement déjà inscrits sur l'outil choisi. Puis, comme chaque nouveau membre peut faire de même, le réseau de connaissances croît ainsi, régulièrement. Sans plus d'intervention de notre part.

### Compléter son profil :

C'est la première et la plus importante étape dans l'inscription sur un site de mise en relation professionnelle. Ce profil sera consultable par l'ensemble des membres du réseau. Il vous sera demandé de mentionner votre état-civil, le nom de votre entreprise ainsi que son secteur d'activité. En complément, vous pourrez indiquer vos diplômes, votre parcours professionnel et vos projets. La saisie de tags ou mots-clés permettra de définir plus précisément tous vos centres d'intérêt. Certains sites offrent la possibilité d'ajouter une photo, une façon simple de s'assurer ainsi de voir son profil plus consulté (les statistiques indiquent que les fiches disposant d'une photo sont 4 fois plus consultées que les autres).

En faisant l'effort de renseigner les établissements scolaires fréquentés, on pourra même retrouver d'anciens camarades. Plus votre profil sera soigné, plus vous obtiendrez de visibilité.

Vous pouvez également décider de compléter un second profil dans une autre langue que vous maîtrisez/pratiquez.

Il est préférable d'insérer des liens vers vos sites, vos productions numériques (blogs, articles, avis....)

Vous pouvez également demander à vos contacts de rédiger des témoignages sur votre profil

### Comment augmenter la taille mon réseau ?

Une fois votre profil créé, il faut construire votre réseau.

La démarche est simple :

inviter par mail ses contacts (clients, fournisseurs, anciens collègues, amis...) à s'inscrire à leur tour sur le site de mise en relation professionnelle et à se définir une identité numérique.

Ils deviennent alors des contacts de rang 1 et les contacts qu'ils inviteront à faire de même seront, quant à eux, des contacts de rang 2 pour le créateur du réseau.

Et ainsi de suite...

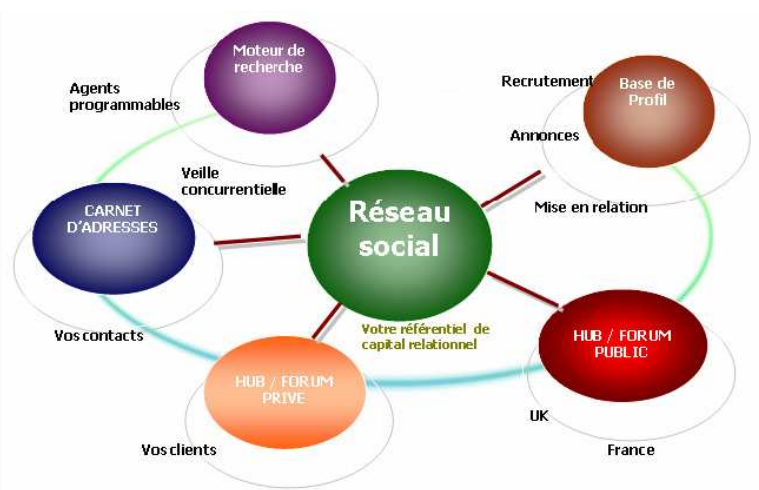
Dès lors, deux solutions s'offrent à l'initiateur du réseau pour entrer en contact avec un profil intéressant.

La première est de faire intervenir son contact de rang 1 pour qu'il vous recommande auprès du contact de rang 2 avec lequel vous souhaiteriez être mis en relation. La seconde solution est d'entrer directement en contact avec la personne en question si le site de réseau social le permet.

Mais il est conseillé d'utiliser les recommandations qui augmentent considérablement les chances de succès. À moins que votre réputation virtuelle ne soit plus à faire !

Des automates importent automatiquement vos carnets d'adresses (Outlook, Yahoo, Gmail, ...) dans vos invitations en cours.

Cette première étape constitue votre apport en capital relationnel et va permettre de le décupler mécaniquement. Nous recommandons de conserver en sauvegarde votre carnet d'adresse et de le mettre régulièrement à jour.



### Consulter les autres membres en fonction des intérêts communs :

Les réseaux sociaux professionnels disposent de moteurs de recherche pour faciliter la recherche des membres proches de vos besoins ou centres d'intérêt professionnels.

- trouver un membre qui vous intéresse
- consulter son profil pour voir qui il est, d'où il vient, ce qu'il cherche, ce qu'il peut vous apporter et ce que vous pouvez lui apporter
- contacter la personne via la plateforme, pour échanger des informations, des astuces et pourquoi pas trouver un terrain d'entente pour vos affaires
- si une affaire s'engage, retrouver le schéma classique de la prise de contact : téléphone, rendez-vous, conclusion de l'affaire

### Partir à la pêche aux contacts

S'il est un outil indispensable dans la recherche de contacts sur un site de mise en relation professionnelle, c'est bien le moteur de recherche. Il existe de nombreuses façons de lancer une recherche. Par tags, secteurs d'activité ou encore par noms mais aussi par écoles fréquentées ou termes professionnels. Autant de points d'entrée différents qui garantissent à 80% l'aboutissement de vos recherches. Par ailleurs, l'un des principaux atouts des réseaux sociaux professionnels est de pouvoir entrer en contact avec des cadres auxquels on n'aurait jamais pu accéder autrement. Ils sont souvent inscrits pour mieux se faire connaître des chasseurs de tête. Mais attention, mieux vaut faire jouer les recommandations pour parvenir à ses fins. Entrer directement en relation avec des contacts qui ne vous connaissent pas n'est pas toujours bien vu. Cela pourrait être perçu comme du spamming.

### Contribuer

L'efficacité d'un réseau se définit par sa capacité à développer son activité. Cela passe par des rencontres avec des personnes décisionnaires (nouveaux clients, fournisseurs, potentiels associés ou futurs salariés...).

Les bénéfices que vous retirerez de vos échanges sur les réseaux sociaux professionnels viendront surtout de la densité et qualité de vos contributions. Il est nécessaire d'avoir une démarche active, de recherche et de prise de contact. Pour élargir efficacement son cercle de connaissances, il est conseillé d'appartenir ou de créer un « club » en forme de forum de discussion.

Sur le site leader en France, Viadeo, on les appelle des « hubs ». Ils permettent d'échanger des informations et de démontrer son expertise dans ses domaines de compétences. Ces plates-formes d'échanges à thèmes sont idéales pour mettre en relation indépendants et dirigeants d'entreprises d'une même région par exemple. Reste à passer du virtuel au réel car rien ne vaut une bonne poignée de main. Pour cela, les hubs organisent de plus en plus souvent des rencontres physiques. Certains sites comme Xing ou 6nergies organisent eux-mêmes les rencontres. Ces soirées sont l'occasion de réunir des personnes autour d'un projet ou d'une problématique commune et d'échanger des cartes de visite. Récurrentes, elles s'avèrent très efficaces dans un objectif de développement d'affaires.

La notion de partage est essentielle sur les réseaux sociaux professionnels. Vous donnez pour recevoir, des recommandations, des conseils, des propositions... Ces échanges favorisent la création d'un climat de confiance, qui facilitera ensuite la prise de contact et les négociations.

Le mauvais réflexe : s'intéresser aux réseaux sociaux lorsque vous êtes en demande. Il est conseillé d'utiliser les réseaux sociaux professionnels lorsque vous n'en avez pas besoin, et le jour où vous êtes en recherche d'opportunités, les personnes que vous avez aidées vous aideront très certainement en retour, sachant que plus vous avez de contacts, plus vous avez de crédibilité.

## Pour conclure

### Les règles d'or de mises en œuvre

1. Soigner son identité numérique : Lors de l'inscription à un site de mise en relation professionnelle, il est indispensable de définir au mieux son profil afin de bénéficier de la meilleure visibilité possible.
2. Inviter un maximum de contacts : Plus vos contacts sont nombreux, plus vous aurez de chances d'être contacté ou recommandé.
3. Participer à des espaces communautaires thématiques : Une bonne façon d'approfondir ses relations et d'échanger des bons tuyaux. Mais attention, ce n'est pas le lieu pour vendre vos services : vous risqueriez de faire fuir vos interlocuteurs.
4. Se rendre au minimum une fois par semaine sur la plate-forme à laquelle on est inscrit : Pour répondre aux invitations ou en lancer de nouvelles et mettre à jour son profil.

---

Il faut considérer ces réseaux comme des outils et non comme des solutions miracles en complément ou en substitution d'une solution de CRM (gestion de la relation client).

Au même titre que pour l'implémentation d'une solution de gestion de relation client, il convient que les dirigeants aient une vision opérationnelle :

- des processus et mécanismes de vente
- de la stratégie commerciale
- de la capacité de l'entreprise à intégrer les réseaux sociaux dans le système d'information
- de la conduite du changement afin que les collaborateurs adhèrent à ces évolutions

Quelque soit votre ressenti sur l'intérêt de l'utilisation au sein de votre société des plateformes de réseaux sociaux, leur utilisation est un levier de performances commerciale et marketing.

Il faudra compter avec les réseaux sociaux pour réussir son passage dans l'économie numérique de demain (matin). Le business Social Networking est une des briques de l'entreprise 2.0 ...

#### Les plus

- Elargir ses relations d'affaires de manière assez rapide et développer ainsi son activité.
- Se faire connaître, recruter, faire de nouvelles rencontres professionnels (partenaires, fournisseurs, clients...).
- Echanger des informations ou des contacts sur les forums de discussion ou lors de rencontres organisées par les communautés d'intérêts auxquelles vous appartenez.

#### Les moins

- Etre équipé d'un ordinateur (PC ou MAC) connecté à Internet. La plupart des plates-formes de mise en relation professionnelles proposent un accès gratuit et des abonnements mensuels.
- Comptez de 5 euros à 60 euros par mois. L'abonnement mensuel permettant de jouir de toutes les fonctionnalités du site comme la possibilité de publier un nombre illimité d'annonces, de découvrir les contacts de vos contacts ou encore de lancer des recherches multicritères