

Qu'est-ce qu'un site de Réseau Social Virtuel ? Comment tirer profit de ces communautés en ligne, et une fois votre profil enregistré, entrer en ligne efficacement avec d'autres professionnels ? Pour les internautes avertis, des outils tels que Viadeo, LinkedIn, Open BC ou 6nergies permettent de partager, échanger des conseils et des informations, trouver du business (clients, fournisseurs, partenaires) ou un emploi, maintenir les liens avec des collègues anciens ou éloignés, retrouver des personnes, en rencontrer de nouvelles...

Si ces services sont faits pour vous, voici une mine de conseils pour en optimiser votre utilisation.

- **Trucs et astuces d'experts**
- **4 règles d'or**
- **Quelques erreurs à ne pas commettre**
- **Espace Novices : tout pour surfer réseau, sans couler**
 - [Un Réseau Social Virtuel, comment ça marche ?](#)
 - [Petit lexique d'usage...](#)

Réseaux sociaux virtuels : conseils pratiques pour en faire un outil efficace

Soigner son entrée en scène : construisez-vous un bon profil

- Votre profil est votre seule vitrine. Un bon profil est consulté deux fois plus souvent que les autres. Le temps pris pour le soigner n'est donc jamais perdu.
- Votre identité ne se résume pas à votre CV. Essayez donc de donner un aperçu riche et vivant de votre personne. Des « assistants » en ligne peuvent vous y aider.- Néanmoins ne laissez jamais vos coordonnées personnelles : tout le monde y a accès !- Comme entrée en matière, présentez en 5 ou 10 lignes votre parcours professionnel (au moins vos deux dernières expériences) ou votre entreprise actuelle puis donnez un titre à votre profil. - Vous êtes coquet ? Tant mieux : les profils avec photo sont deux fois plus consultés - Vous ne pouvez être résumé en une phrase... En revanche, vous pouvez l'être en mots clé ! Émaillez votre profil de termes caractéristiques de vos compétences. Ce sont eux qui permettent aux utilisateurs de vous trouver par les moteurs de recherche. Attention aux termes trop génériques comme marketing ou communication, vous seriez noyé dans la masse...
- Pensez à citer vos clients, surtout si ce sont des entreprises connues ou emblématiques. Vous apparaîtrez ainsi sur toutes les recherches portant sur ces sociétés.
- Reprenez les termes ou sigles propres à votre profession (RH, VPC, B2B, ISO 9001, etc ...)
- Une fois inscrit, demandez à vos relations professionnelles de rédiger une référence vous concernant. Ces références apparaissent dans votre profil et vous crédibilisent.
- Si l'imagination n'est pas au rendez-vous, inspirez-vous des profils existants. Et plus particulièrement de ceux bien placés dans les résultats de recherche.
- Il est toujours bénéfique de faire relire votre profil à vos relations pour vérifier sa clarté et éviter coquilles ou fautes d'orthographe...

Etre rigoureux sur le casting : sélectionnez avec attention vos contacts

- N'invitez pas à tout va juste pour étoffer votre liste de contacts... Avant d'ouvrir votre porte à des inconnus, pourquoi ne pas inviter votre réseau réel existant à vous rejoindre ?
- Vous pouvez aussi tenter de retrouver « des anciens de... »
- Tous les services proposent d'importer tout ou partie de votre carnet d'adresse d'Outlook. Vous éviterez des erreurs de saisie fatales*...
- La plupart des services vous permet de commenter les profils que vous consultez. Cette fonction vous permet de vous y retrouver plus facilement par la suite.
- S'il existe des listes noires, c'est pour s'en servir ! Lorsque vous avez des demandes non ciblées qui vous arrivent, bloquez sans gêne l'émetteur. S'il s'agit d'une demande mal orientée mais de bonne foi, déclinez simplement l'offre poliment. Votre rôle de filtre est au moins aussi important que celui de relais. Vous n'entretenez de bonnes relations avec vos contacts qu'en étant sélectif.
- Certains utilisateurs créent même leur propre charte d'utilisation (qui se rajoute à celle du service) et demandent à tous leurs nouveaux contacts d'en prendre connaissance.

Braquer les projecteurs sur soi

- Commencez par augmenter le nombre de vos contacts directs en multipliant les mises en relations pertinentes et les invitations.
- Plus vous personnaliserez vos invitations, plus vous aurez de chances d'obtenir des réponses...
- Pour chaque invitation : soyez spécifique, personnel, et explicite sur les bénéfices de ce service pour la personne. Si elle est déjà inscrite en revanche, soyez bref et rappelez vous juste à son bon souvenir.
- Multipliez le nombre de mots clés vous définissant et détaillez votre profil
- Effectuez régulièrement des recherches et cliquez sur les profils des personnes qui vous intéressent. Elles sauront que vous avez consulté leurs profils et n'auront plus qu'à cliquer sur votre nom. Et vice-versa : n'hésitez pas à entrer en relation avec les personnes qui ont consulté votre profil.

Être un membre actif et dynamique

- N'attendez pas d'être dans le besoin pour stimuler vos contacts
- Consultez souvent la base d'inscrits : rendez-vous sur le site minimum une fois par semaine
- Et soyez-y actif ! Participez à la vie du service, visitez les forums. Créez une dynamique de réseau avec vos contacts (partager des infos). Montrez que vous pensez à eux pour qu'ils pensent à vous à leur tour.
- Participez à un groupe thématique (6nergies) un hub (Viadeo) ou tout autre sorte de forum. Optez pour ceux qui correspondent à vos centres d'intérêts professionnels, et/ou à votre formation. Donnez votre avis, lancez des sujets de réflexion, répondez aux interrogations des autres membres. Vos contributions engendreront de nombreuses visites sur votre profil. Dialoguer ainsi avec d'autres utilisateurs est une excellente façon de nouer de premiers contacts.
- Créer votre propre forum ! Mais surtout animez-le ensuite quotidiennement. Cela prend du temps. Il est donc conseillé de partager ce travail avec d'autres. Répertoire en tant que fondateur, vous augmentez votre visibilité et multipliez vos opportunités d'être sollicité.

Pratiquer la loi du donnant-donnant

- Oubliez les « appels froids », préférez les prises de contact avec introductions... Comme dans la vie réelle, il est toujours mieux vu d'établir un premier contact avant de demander d'emblée quelque chose...
- Avant de demander une mise en relation, faites vos devoirs et apprenez vos leçons : autrement dit étudiez bien le profil des personnes que vous souhaitez contacter.
- Ne laissez jamais une sollicitation de contact sans réponse, même si elle ne vous intéresse pas. Si vous refusez, donnez toujours une raison, tout en restant patient, correct et poli... De la même manière lorsque vous avez émis une sollicitation, ne la laissez pas sommeiller.
- Si vous ne pouvez répondre à une sollicitation, essayez de rediriger la personne vers quelqu'un d'autre, ou de la conseiller de quelque façon que ce soit.
- Les réseaux virtuels ne sont pas exclusifs ! Recourir aux outils de communication classiques (mails, téléphones, déjeuners...) n'est pas une tare !
- Utilisez les mises en relation indirectes, c'est-à-dire en passant par votre réseau de relations. Celles-ci prennent généralement plus de temps pour aboutir, mais sont plus fréquemment acceptées (90% pour les mises en relation à distance 2, 80% à distance 3 et 70% à distance 4←). L'intermédiaire est une légitimation, qui vous assure en plus d'être présenté à la bonne personne.

Les 4 règles d'or à respecter

« Règle N°1 : Ne pas être pressé »

Les réseaux sociaux virtuels accélèrent un processus initialement très long. Cependant le « réseautage d'affaires » n'est pas et ne peut pas être instantané. Attendre des résultats du jour au lendemain simplement parce que vous utilisez un site web spécialisé n'a aucun sens.

Règle N°2 : Investir un peu de temps

No pain, no gain (pas d'effort, pas de bénéfice). Le fait d'utiliser un service de mise en relation entre professionnels ne fait pas tout : il faut décrire son profil en détail, y inviter ses relations et les convaincre d'adhérer avec de bonnes raisons, collecter des témoignages et utiliser les requêtes de prise de contact intelligemment.

Règle N°3 : Donner pour recevoir

Si vous voulez recevoir des témoignages positifs sur votre parcours, il faudra faire de même pour les autres et ce de façon proactive. C'est là un des secrets à connaître, en investissant un peu de temps pour vos contacts, vous vous garantissez qu'ils feront de même en retour.

Règle N°4 : Adopter la bonne « Netitude »

La netiquette s'applique particulièrement aux réseaux sociaux où ce sont les utilisateurs qui déterminent aussi votre « réputation » sur le réseau. Soyez courtois, répondez à tous les messages, et lisez au moins une fois la netiquette avant de vous jeter dans un service de communication de personne à personne sur le web (forum, chat, liste de discussions, blog, qui sont autant d'exemples de réseaux sociaux à leur manière).

Quelques erreurs à ne pas faire selon des utilisateurs

- « Privilégier la quantité de contacts à leur qualité. Rien ne sert de faire du nombre pour faire du chiffre... »
- « Être impatient et vouloir que les personnes vous répondent dans la minute sans faire l'effort de les convaincre. »
- « Griller les étapes pour gagner du temps. »
- « Harceler des personnes, y compris pour qu'elles s'inscrivent. Elles ne profiteront pas du service, ni ne vous profiteront »
- « Penser que c'est un outil de démarchage de masse et se comporter comme tel avec des demandes peu ciblées et trop larges. »
- « Croire que la liste des inscrits est un fichier commercial gratuit »
- « Faire sa publicité, en guise de prospection à tout va »
- « Confondre ces services avec des sites exclusivement dédiés à l'emploi, même si une grande partie des échanges tourne autour de cette thématique »
- « Oublier de répondre aux sollicitations »
- « Ne pas actualiser son profil »
- « Choisir l'opacité plutôt que la transparence »
- « Croire qu'il s'agit d'un monde magique... »

Espace novices : Tout pour « surfer réseau », sans couler

Avant de vous lancer tête baissée dans l'arène des réseaux sociaux en ligne, menez votre petite enquête. Demandez à vos amis ou collaborateurs s'ils utilisent l'un de ces services. Auquel cas, choisissez le même ! Vos contacts vous mettront le pied à l'étrier et vous éviteront de faire seul vos premiers pas...

Comment ça marche ?

Vous avez sûrement déjà rencontré les amis d'amis de vos amis. Selon la « théorie des six degrés » de séparation, toute personne serait séparée de toute autre personne par une chaîne de six amis. Les réseaux sociaux virtuels en sont l'illustration professionnelle. En effet, ils consistent à faire du business en prenant contact avec des personnes à différents « degrés de distance » de vous...

Les étapes :

- Vous êtes invité à vous inscrire à l'un de ces sites de service, ou vous vous y rendez spontanément.
- Vous enregistrez votre profil, qui devient consultable par l'ensemble des membres.
- Vous constituez votre réseau virtuel.
- Vous invitez vos contacts professionnels et personnels à s'enregistrer à leur tour.
- Vous recherchez parmi les membres inscrits ceux que vous connaissez déjà pour leur proposer de rejoindre votre nouveau réseau.
- Vous alimentez votre profil grâce aux fonctions « Témoignages ». Elles consistent à demander à vos contacts de témoigner de vos qualités professionnelles et humaines pour valoriser votre expertise.
- Vous réseautez virtuellement... Vous recherchez dans la liste des membres, ceux avec qui vous souhaitez entrer en contact. Si ces derniers acceptent, ils viendront étoffer votre réseau. Ils pourront alors vous aider à « toucher » d'autres personnes. Et vice-versa...

Petit lexique d'usage...

Profil :

Votre vitrine, une carte de visite détaillée en ligne. Il rassemble vos expériences professionnelles, vos formations, vos centres d'intérêt, des liens vers vos sites web, ou vos blogs.

Contact direct :

Toutes les personnes que vous connaissez, également inscrites sur le service. Elles ont accepté d'apparaître dans vos contacts et vice-versa. Vous pouvez les « toucher » directement.

Liste blanche :

sans surprise, il s'agit du contraire de la liste noire... C'est l'ensemble de votre réseau en ligne, les contacts que vous autorisez à entrer directement en relation avec vous.

Mise en relation :

Un de vos contacts (directs ou indirect) peut vous demander d'être mis en relation avec un autre de vos contacts. Vous êtes alors intermédiaire.

Prise de contact :

Interpellation d'un inscrit pour lui formuler une demande précise directe ou de mise en relation.

Invitation :

Moyen le plus répandu de s'inscrire à un service. Vous envoyez des invitations à vos relations pour leur proposer de vous rejoindre. Ils s'ajoutent alors à vos contacts directs.

Référence :

Témoignage par un de vos contacts directs sur votre professionnalisme ou votre savoir-faire. Les références apparaissent sur votre profil et vous crédibilisent.

Groupe/Hub/Forum :

Espaces communautaires permettant aux membres de débattre et de s'exprimer sur des thématiques professionnelles. C'est un lieu de réseautage par excellence...

Syndication de site, de contenu... :

Publication de tout ou partie du contenu d'un site sur un autre site. Dans un site de réseau social, elle peut permettre aux membres d'actualiser leurs profils en y liant une partie de leur site personnel (à compter que ce contenu est fréquemment renouvelé).