

# LinkedIn pour néophytes

Chapitre 2 – Les bases du réseautage en 5 actions

version 0.9 – août 2011

[www.MathieuLaferriere.com](http://www.MathieuLaferriere.com)

© Tous droits réservés



# Remerciements

À toute l'équipe de [Lise Cardinal & associés](#) qui m'a appris les bases du réseautage, et en particulier à [Lise Cardinal](#) qui m'a fait assez confiance pour que j'en fasse partie.

À [Luc Gendron](#) et [Louis-Martin Michaud](#) qui m'ont ouvert les yeux sur le fait que les réseaux sociaux sont avant tout des environnements et non pas des outils.

À tous ceux qui ont participé à mes conférences ou qui m'ont posé des questions sur mon blogue, vous m'avez inspirés et vous le faites toujours d'ailleurs.

À tous ceux qui partageront cet ebook à leurs réseaux respectifs. Votre aide et vos commentaires sont appréciés.

Mathieu Laferrière

<http://ca.linkedin.com/in/mathieulaferriere>

<http://twitter.com/#!/mlaferriere>



# Table des matières

<u>Penser réseau</u>	8
<u>Viser qualité et diversité</u>	9
<u>Faire briller son étoile</u>	10
<u>1- Donner</u>	11
<u>2- Informer</u>	11
<u>3- S'informer</u>	11
<u>4- Demander</u>	12
<u>5- Remercier</u>	12
<u>Voir plus grand</u>	12
<u>Miser sur la confiance</u>	13
<u>En résumé</u>	14



# LES BASES DU RÉSEAUTAGE EN 5 ACTIONS

Il ne faut pas se le cacher. Sans nécessairement coûter beaucoup d'argent – selon votre objectif évidemment – le réseautage nécessitera de votre temps. Et vous l'aurez constaté, le temps est de plus en plus une denrée rare de nos jours. Aussi bien regarder tout de suite quoi faire pour maximiser les résultats.

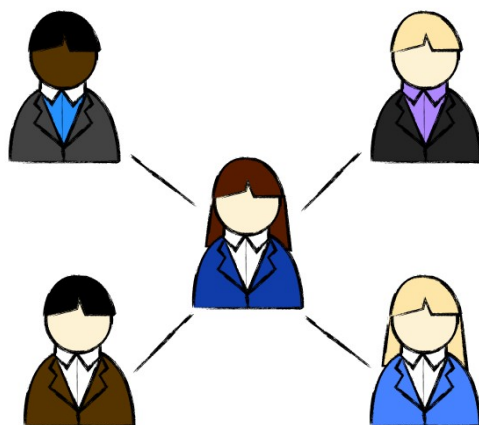
Voici 5 actions qui constituent les bases du réseautage et qui vous permettront d'y arriver :

1. Penser réseau
2. Viser qualité et diversité
3. Faire briller son étoile
4. Voir plus grand
5. Miser sur la confiance

Ils sont fortement inspirés du livre [How to Really Use LinkedIn](#) écrit par [Jan Vermeiren](#). Je vous le suggère si vous lisez bien l'anglais.

Il est important de comprendre que ceux-ci sont valables autant dans la vie réelle que dans les réseaux sociaux. L'environnement devient numérique certes, mais nous demeurons des êtres humains. Même si une certaine confiance s'établit plus rapidement, elle est beaucoup plus fragile. Ainsi, une intervention anodine sur les réseaux sociaux peut mettre un terme à des relations virtuelles.

## Penser réseau



La première chose à faire, si ce n'est déjà fait, c'est changer votre façon de penser. Vous devez penser réseau.

Qu'est-ce que cela signifie? Cela veut dire que vous n'êtes plus seul dans l'équation. Vous faites partie d'un tout.

Sachez qu'il y a des conditions d'entrée et de sortie. Vous devez :

- comprendre qu'il s'agit d'un investissement et non pas d'un prêt. Vous pouvez évidemment être chanceux et bénéficier tout de suite de la force de votre réseau, mais vous verrez que cela ne durera pas. On ne gagne pas tous les jours à la loterie.
- accepter que les bénéfices proviendront de votre réseau et pas nécessairement des personnes que vous avez aidées. Le « qui-vous-connaît » est plus fort que le « ceux-que-vous-connaissiez ».
- apporter une valeur ajoutée à votre réseau, que ce soit par vos connaissances, votre expertise, votre écoute, votre temps ou n'importe quoi qui réponde à un besoin de celui-ci.
- projeter une image adéquate vis-à-vis les autres membres. Elle est la somme de vos comportements, vos actions et interactions, votre habillement, etc.
- aider les autres à vous aider en exprimant clairement vos besoins, en donnant le nombre optimum d'informations et en simplifiant ce que vous attendez d'eux.

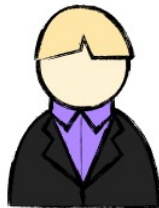
- rester redevable de ce que vous aurez reçu. Vous devez toujours rester dans le positif, sinon vous passerez pour un preneur.

La confiance est au cœur même des réseaux. Vous trouvez que c'est beaucoup de devoirs et d'engagement? Cela peut l'être effectivement et c'est pourquoi il est primordial d'avoir établi au préalable ses objectifs, d'avoir ciblé les endroits – virtuels ou réels – où réseauter et de se mettre en contact avec les bonnes personnes.

Vous devez contribuer à votre réseau de manière active. L'effort doit être soutenu dans le temps, sinon les gens douteront de votre fiabilité. Leur confiance en vous s'effritera.

Cela peut être fait de manière réactive, c'est-à-dire que lorsqu'une personne de votre réseau demande quelque chose, vous répondez à l'appel. Mais mieux encore, vous pouvez le faire de manière proactive en anticipant ses besoins.

## Viser qualité et diversité



### Mon réseau



Le changement fait partie intégrante de nos vies. Alors qu'auparavant une personne pouvait demeurer plusieurs années au sein de la même entreprise, elle travaillera maintenant pour 5 ou plus. C'est sans compter les réorientations professionnelles ainsi que les changements d'industrie. Il faut donc plus que jamais viser qualité et diversité.

Nous pouvons faire un parallèle avec le domaine des finances. Il faut diversifier ses placements, pour obtenir le meilleur rendement à court,

moyen et long terme. Cela peut sonner calculateur, mais si vous le faites en réciprocité, c'est doublement bénéfique.

Un contact de qualité, c'est une personne qui peut nous aider dans l'atteinte de nos objectifs. Ce n'est pas nécessairement un président de compagnie ou une célébrité.

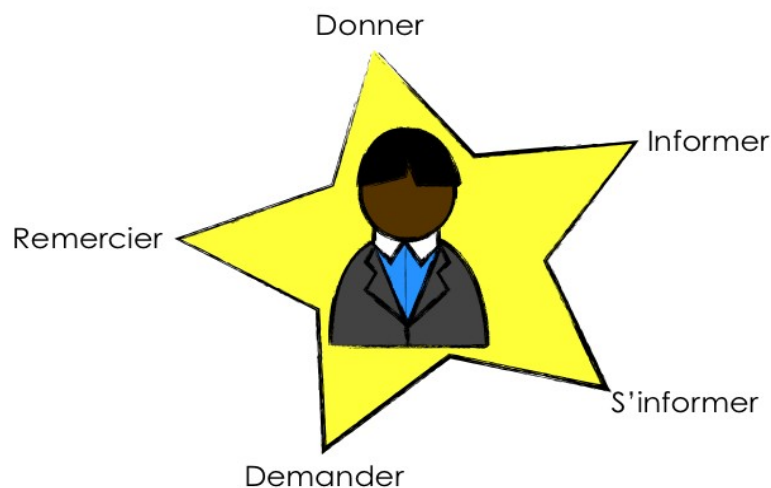
Pour diversifier vos contacts et dénicher de nouvelles opportunités, je vous suggère de garder au moins un événement qui n'est pas rattaché directement à vos objectifs. Ce placement, plus risqué, pourrait néanmoins se retrouver le plus payant à long terme. Mon autre suggestion serait de cibler un domaine qui vous passionne. Il est toujours plus facile de s'investir dans quelque chose que nous aimons.

Évidemment, il vous faudra établir une stratégie pour éviter d'aller dans toutes les directions. À trop façonner le futur, nous négligeons le présent.

C'est à vous de déterminer le bon ratio entre qualité et diversité. J'ai déjà interviewé une personne qui bâtissait son réseau en fonction de ces objectifs futurs, soit 10 ans plus tard.

Pour le reste, demeurez à l'affût. Chaque rencontre, aussi futile soit-elle, peut vous rapprocher à un niveau de la personne avec qui vous voulez vous connecter.

## Faire briller son étoile



Vous pourrez le lire un peu partout, la majorité des gens inscrits sur LinkedIn sont passifs. Une fois le profil rempli – et pas toujours de la façon la plus optimale – les gens ne savent pas quoi faire. Je leur dis de faire briller leur étoile. Cela peut sonner drôle, mais c'est une belle façon d'illustrer la chose.

L'origine de cette appellation vient du fait qu'il y a au moins 5 choses à faire pour maintenir son réseau en vie: donner, informer, s'informer, demander et remercier.

Il faut faire briller chacune des pointes de son étoile, pas seulement une partie. Cela démontre que vous êtes actif et que vous contribuez toujours à celui-ci. Il faut évidemment bien doser ses interventions.

### 1- Donner

Donner est très rarement donner de l'argent, bien que ça puisse l'être pour des causes philanthropiques ou autres organisations à but non lucratif. Je parle ici d'apporter de la valeur ajoutée : partager de l'information pertinente et de qualité dans nos domaines d'expertise, répondre aux questions des gens qui composent votre réseau, de lancer des questions pertinentes, etc.

Par contre, n'oubliez pas que nous vivons dans une ère d'infobésité. La valeur ajoutée peut également être de filtrer de l'information. Ceux qui utilisent les réseaux sociaux uniquement pour diffuser leurs informations devraient en tenir compte à l'occasion. C'est quasiment du spam parfois.

### 2- Informer

Lorsque je parle d'informer, il s'agit d'information propre à votre situation, à vos activités, à vos réalisations, etc. Informez votre réseau de ce que vous faites pour favoriser les opportunités.

### 3- S'informer

Il s'agit de vous tenir au courant de ce qu'il advient des gens de votre réseau, d'aller chercher l'information. Démontrez que vous

vous intéressez et pensez à eux.

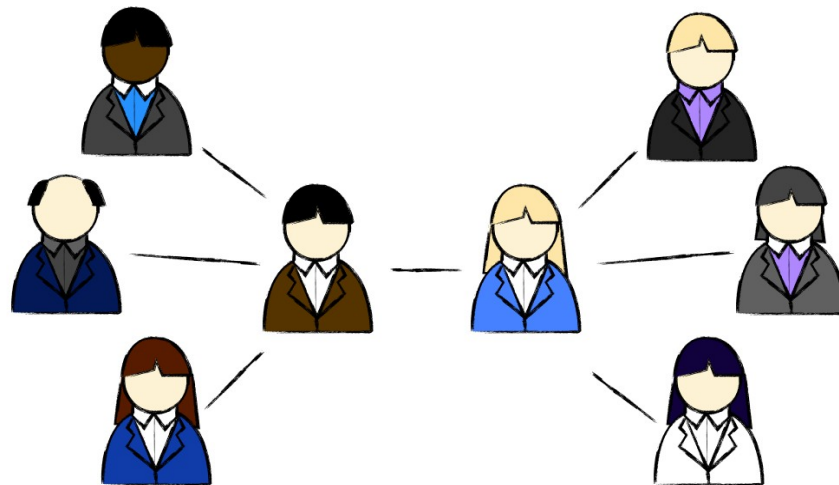
#### 4- Demander

Les gens ne sont pas omniscients. Faites-le savoir si vous désirez quelque chose. Par contre, prenez garde de ne pas les épuiser avec vos demandes. Faites-le intelligemment. Assurez-vous de bien identifier ceux qui peuvent vous aider, sinon vous allez déranger tout le monde.

#### 5- Remercier

Si les gens vous ouvrent des portes, vous devez les remercier même si cela ne fonctionne pas. Ils ont fait leur part et ils ne sont pas responsables des résultats. Soyez reconnaissant.

### Voir plus grand



Lorsque vous rencontrez quelqu'un, qu'il fasse partie de votre réseau ou non, l'erreur courante est d'évaluer seulement le premier niveau. Il vous faut voir plus grand. Ce n'est pas 2 personnes qui se rencontrent, mais bien 2 réseaux. Les possibilités sont beaucoup plus grandes. Si celle-ci à 100 à 150 contacts bien établis, c'est autant de liens supplémentaires

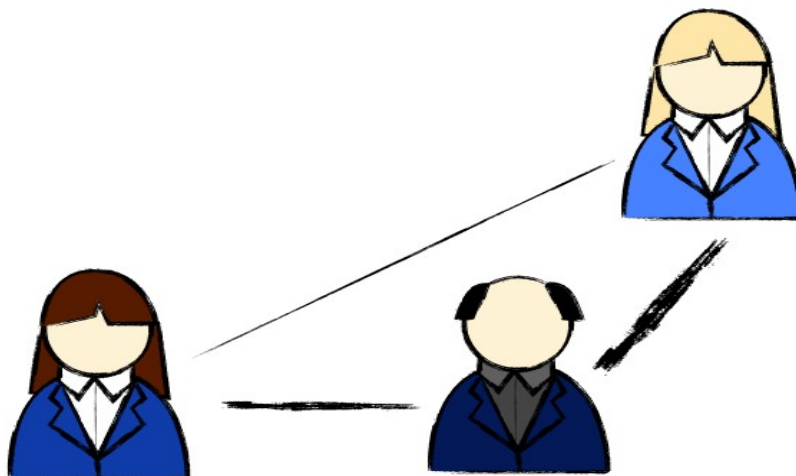
pouvant vous rapprocher de votre but.

En pensant ainsi, une rencontre qui ne mènerait nulle part et qui s'avèrerait une perte de temps devient en somme un investissement. En écoutant les besoins de votre interlocuteur, vous renforcez à la fois votre lien avec celui-ci et le lien avec les membres de votre réseau qui peuvent répondre à ce besoin.

De votre côté, en posant une question du genre « Connaissez-vous quelqu'un qui... ? », votre interlocuteur sera plus à l'aise pour penser et peut-être trouver la personne qu'il vous faut. Il se pourrait même que ce soit lui. Si vous aviez posé votre question directement, il aurait pu être sur la défensive.

Il s'agit à mon avis du plus grand avantage de LinkedIn. Vous serez en mesure de voir si vous êtes à une personne ou plus des gens avec qui vous aimeriez vous connecter.

## Miser sur la confiance



Étant donné que la majorité des gens sont sollicités de toutes parts, la méfiance est de mise envers les étrangers. Peu importe l'outil que vous utiliserez pour entrer en contact, vos chances de réussite sont très minces. Mais il y a une alternative.

Plutôt que d'aller directement vers une personne que vous ne connaissez pas, tentez de trouver un contact commun. Si vous avez bien entretenu

vosre relation et que celui-ci vous estime, il se fera un plaisir de vous mettre en contact et même de vous référer. Les gens veulent aider.

Il ne suffit pas de nommer le contact commun. Plusieurs personnes font l'erreur de mentionner – souvent sans autorisation – le nom des autres. Vous serez rapidement démasqué et vous baisserez probablement dans l'estime de tous ceux qui seront au courant. Non, il s'agit d'inclure celui-ci. Il faut donc avoir son aval.

Par contre, vous devez prendre garde. N'en abusez pas. Éviter de passer tout le temps par la même personne, pour préserver votre relation. Un réseau peut s'épuiser rapidement et se refermer.

Profitez de cette occasion pour renouer avec votre contact et pour prendre ses conseils. Il en sera flatté et pourra vous sauver du temps. N'oubliez pas de remercier, peu importe le résultat.

## En résumé

LinkedIn aide à bâtir et à consolider son réseau, mais il ne fait pas tout et surtout pas des miracles. Connaître les bases du réseautage est important. S'y exercer aussi, que ce soit en ligne ou hors ligne. Lancez-vous et mesurez vos progrès.