

LinkedIn pour néophytes

Chapitre 5 – Questions courantes sur LinkedIn

version 0.9 – août 2011

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>Statut LinkedIn</u>	<u>5</u>
Comment bien utiliser le statut dans LinkedIn ?	6
<u>Entrer en contact avec une personne sur LinkedIn</u>	<u>6</u>
Comment inviter une personne?	6
Comment contacter une personne de niveau 2 ou 3 sur LinkedIn?	7
Comment contacter une personne à l'extérieur de mon réseau LinkedIn?	7
<u>Recevoir des invitations</u>	<u>8</u>
Quels sont les choix lorsque je reçois une invitation LinkedIn?	8
Devons-nous répondre aux invitations LinkedIn?	9
Que faire si je reçois une invitation d'un inconnu?	9
Que faire si je reçois une invitation d'un contact que je ne veux pas dans mon réseau?	10
Que faire si j'ai perdu confiance dans l'un de mes contacts?	10
<u>Les recommandations</u>	<u>10</u>
Comment en obtenir des recommandations dans LinkedIn?	10
Comment donner des recommandations dans LinkedIn?	11
Comment refuser de donner une recommandation LinkedIn?	11
Est-ce que toutes les recommandations LinkedIn se valent?	12
<u>Les types de compte LinkedIn</u>	<u>12</u>
Quel compte choisir?	13
Qu'est-ce qu'un LION?	13
<u>En résumé</u>	<u>13</u>

Autres ebook LinkedIn pour néophytes

Voir la section [Ebooks sur LinkedIn](#) sur mon [blogue](#).
C'est gratuit et sans inscription.

[Les bonnes raisons d'être sur LinkedIn](#)

[Les bases du réseautage](#)

[Les premiers pas dans LinkedIn](#)

[La configuration de LinkedIn](#)

[Un profil LinkedIn qui se démarque](#)

[Questions courantes sur LinkedIn](#)

QUESTIONS COURANTES SUR LINKEDIN

Vous êtes inscrit sur LinkedIn, vous savez pourquoi vous y êtes, vos paramètres sont bien configurés, vous connaissez les bases du réseautage et vous avez un profil qui se démarque. Vous êtes bien avancé jusqu'à présent, mais je suis sûr qu'il vous reste des questions.

Le but de ce chapitre est de réunir les questions courantes. D'autres questions s'ajouteront au fur et à mesure sur mon blogue.

Statut LinkedIn

La très grande majorité des réseaux sociaux permettent d'afficher un statut. Ce qu'il est important de comprendre, c'est que le ton et les sujets sont différents d'un réseau social à un autre.

Certains essaient de sauver du temps et de copier le même statut à plusieurs endroits (Facebook, Twitter, LinkedIn, ...). Si c'est votre cas, peut-être que votre objectif n'est pas le bon. Plusieurs personnes n'aiment pas recevoir le même message sous plusieurs plate-formes. Vous obtenez certes une visibilité, mais peut-être pas exactement celle que vous souhaitez. Cela devient intrusif.

Je vous invite à lire mes billets sur le sujet : [Les tweets ne sont pas tous bienvenus sur LinkedIn](#) et [Vos tweets dans LinkedIn pourraient vous rendre invisibles](#).

Comment bien utiliser le statut dans LinkedIn ?

Dans LinkedIn, je vous dirais qu'il s'agit tout simplement de faire briller son étoile tel qu'indiqué dans l'ebook [Les bases du réseautage](#): informer, s'informer, donner, demander et remercier.

UN PROFIL LINKEDIN GAGNANT

Je partage la recommandation de Nicolas Roberge dans son billet Un profil LinkedIn Gagnant sur www.ovologic.com :

« Je vous recommande de conserver un ton très professionnel avec cette fonctionnalité et laissez vos états d'âmes de côté. Il existe Twitter et Facebook pour cela. »

Entrer en contact avec une personne sur LinkedIn

Il y a plusieurs façons d'entrer en contact avec une personne. Tout dépend du type de relation que vous avez avec celle-ci. Voyons différentes questions dans cette catégorie.

Comment inviter une personne?

Lorsque vous trouvez une personne que vous voulez ajouter à votre réseau de contacts, vous pouvez cliquer sur **Ajoutez MonsieurX** à votre réseau dans le haut de la section droite. Vous aurez alors 2 choses à compléter :

1. Comment connaissez-vous MonsieurX ?
2. Rédiger un message personnel.

Vous n'avez pas besoin du courriel s'il s'agit d'un ancien collègue de travail, d'une personne avec qui vous êtes allée à l'école, d'une personne qui est membre d'un même groupe LinkedIn, d'un ami(e) ou d'une relation professionnelle. Vous devrez par contre indiquer cette école, cette entreprise ou le groupe qui vous unit. En fait, le courriel est nécessaire uniquement si vous sélectionnez **Autre** ou **Je ne connais pas**.

Il est important de faire le bon choix lorsque vous indiquez comment vous connaissez la personne. Lorsque celle-ci reçoit la demande d'invitation, elle pourrait indiquer qu'elle ne vous connaît pas. LinkedIn n'aime pas cela, car son fonctionnement est basé sur la confiance. Votre compte pourrait être suspendu si cela survient trop souvent.

Pour le message personnel d'invitation, je vous suggère d'éviter d'utiliser le message automatique de LinkedIn et de rédiger un message personnalisé avec les points suivants:

- une ligne d'introduction (« J'espère que vous allez bien » est un minimum).
- pourquoi vous voulez ajouter cette personne

Si vous connaissez la personne, je vous suggère d'inscrire également la dernière fois et l'endroit où vous vous êtes rencontrés. N'assumez pas que la personne se souviendra de vous.

Si vous ne connaissez pas la personne, votre argumentaire doit être convaincant, de façon à surpasser le fait que vous êtes un inconnu.

Évitez les longues phrases, car vous êtes limité en nombre de caractères. La personne prendra une décision rapidement, alors soyez concis et précis. Aidez-la à prendre la bonne.

Comment contacter une personne de niveau 2 ou 3 sur LinkedIn?

Les **Introductions** vous permettent d'accéder au réseau de vos contacts. Vous devez écrire un message à la personne que vous désirez contacter ainsi qu'un message au contact à qui vous demandez de passer le message. Pour faciliter la chose, notez explicitement la raison de votre demande autant à l'un qu'à l'autre.

Personnellement, je préfère demander au contact commun d'envoyer un message courriel directement et de me mettre en copie conforme. J'en profite au passage pour capturer des informations qui m'aideront par la suite.

Comment contacter une personne à l'extérieur de mon réseau LinkedIn?

Les **InMails** permettent de contacter directement, via LinkedIn, une

personne avec qui vous n'avez aucun contact. C'est très près d'un « cold call » et sachez que le taux de réponse est d'environ 30%. Le coût est près de 10\$USD chacun lorsque vous avez le compte Standard (gratuit) et un certain nombre est inclus lorsque vous avez un compte supérieur.

LinkedIn garantit une réponse du destinataire en dedans de 7 jours, en ce sens que si vous n'obtenez pas de réponse, vous aurez un crédit le 8e jour.

Chaque **InMail** expire après 90 jours.

Recevoir des invitations

Certaines personnes vont également vouloir entrer en contact avec vous. Voyons les questions de cette catégorie.

Quels sont les choix lorsque je reçois une invitation LinkedIn?

Lorsque vous recevez une invitation, les choix sont :

1. Je ne connais pas
2. Archiver
3. Accepter
4. Répondre
5. Signaler comme Spam

Les choix 1 et 5 avertissent LinkedIn que la personne utilise les invitations de la mauvaise manière selon vous. Soyez sûr que c'est le cas, car cela mettra une « mauvaise note » dans le dossier de la personne et pourrait limiter ses droits d'utilisation dans le futur.

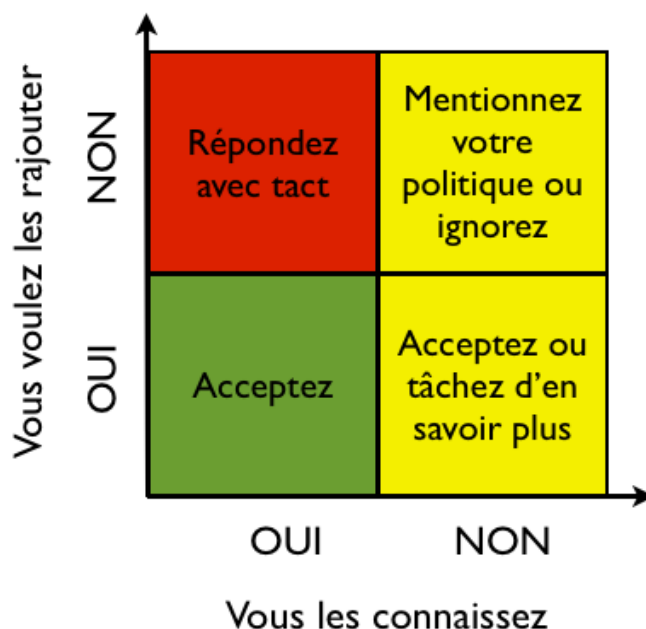
Le choix 2 est une façon d'ignorer une demande. En agissant ainsi, vous n'aurez pas de rappel. Ce n'est donc pas la bonne chose à faire si votre intention est d'y réfléchir. Ne faites rien dans ce cas-là. LinkedIn vous rappellera en temps et lieu.

Le choix 4 permet d'en savoir plus de la personne avant de prendre une

décision. Vous pouvez communiquer avec elle pour en savoir plus.
Que vous choisissiez les choix 1, 2 ou 5, la personne ne le saura pas.

Devons-nous répondre aux invitations LinkedIn?

Nous pouvons diviser les invitations en quatre groupes, selon si vous connaissez les personnes et si vous voulez les rajouter :



Peu importe votre décision, tâchez de la donner le plus rapidement. Mieux vaut une réponse négative bien expliquée qu'un vide angoissant qui envoie de mauvais signaux.

Que faire si je reçois une invitation d'un inconnu?

Si vous ne connaissez pas la personne, déterminez si vous voulez la rajouter à votre réseau. Si c'est positif, je vous suggère quand même d'en savoir plus sur celle-ci. Ses raisons de le faire ne sont peut-être pas les mêmes que les vôtres. Simple précaution. Si c'est négatif, mentionnez votre politique d'acceptation qui vous permettra de répondre sans froisser la personne. Certains disent que tout le monde accepte tout le monde et que vous devez faire de même. Selon votre objectif, ce n'est

pas vrai, alors réfléchissez et faites votre choix.

Que faire si je reçois une invitation d'un contact que je ne veux pas dans mon réseau?

Le pire cas, c'est lorsque vous connaissez la personne et que vous ne voulez pas la rajouter. Peut-être devriez-vous questionner cette relation ? Votre réponse pourrait mettre fin à celle-ci. Répondez avec tact pourquoi vous ne voulez pas la rajouter.

Que faire si j'ai perdu confiance dans l'un de mes contacts?

Le lien qui vous unit avec cette personne permet à 2 réseaux de se rencontrer. Vous devez évidemment considérer les pour et les contre. Pour ma part, j'enlève le contact tout simplement, car je bâtis un réseau de confiance. Certains m'ont mentionné que je perdais dans la balance, puisque je n'avais plus accès au deuxième niveau de son réseau. Je préfère créer de nouveaux liens directs avec ces personnes si celles-ci peuvent m'aider dans l'atteinte de mes objectifs. Sachez que c'est votre choix.

Les recommandations

Plusieurs questions tournent autour des recommandations. Je n'aborde pas le côté technique (cliquez ici, faites cela, ...), mais plutôt la façon de bien le faire. Voici les principales.

Comment en obtenir des recommandations dans LinkedIn?

La façon la plus simple est d'en solliciter une. Vous serez surpris de la gentillesse de vos bons contacts. Par contre, il ne faut pas s'attendre à en recevoir une automatiquement.

Certaines personnes préfèrent ne pas en donner et il faut respecter leur choix. L'autre façon – souvent la meilleure – c'est d'en rédiger une à la

personne elle-même en premier. Si vous êtes en mesure d'en écrire une bonne et véridique, les chances sont plus grandes qu'elle vous en écrive une en retour.

Petit conseil : demandez uniquement à ceux qui ont réellement travaillé avec vous. Vous pouvez leur signifier de se concentrer sur un élément particulier. Vous évitez ainsi d'être déçu et vous les aidez en même temps. Certains disent que pour augmenter nos chances, nous pouvons même l'écrire au complet et la soumettre pour approbation. Vous devez vous sentir à l'aise à cet effet.

Comment donner des recommandations dans LinkedIn?

Lorsque nous donnons une recommandation à quelqu'un, nous donnons au passage une certaine caution morale. Ne prenez pas cela à la légère. La confiance se perd plus rapidement qu'elle ne se gagne. Soyez le plus juste possible et si vous pouvez mettre en valeur la personne, faites-le.

Évitez les formules toutes faites. Prenez le temps d'y réfléchir. Variez vos réponses d'une personne à une autre, sinon vous paraîtrez mal et les gens se méfieront de vous et des gens que vous avez recommandés.

Comment refuser de donner une recommandation LinkedIn?

Si vous ne vous sentez pas en mesure ou si vous ne voulez pas donner une recommandation, vous avez le droit.

Dans le premier cas, il sera facile de répondre que vous appréciez cette demande, mais que vous croyez que d'autres personnes seraient en meilleure position pour le faire. Simple et courtois.

Dans le deuxième cas, c'est plus difficile. Vous pouvez décider d'archiver la demande et d'oublier, mais vous risquez que la personne vous relance. Vous pouvez mentionner que vous avez une politique d'en donner uniquement aux gens exceptionnels qui ont croisé votre route.

Allez-y selon votre bon jugement et vos valeurs. En dernier recours, vous pouvez en rédiger une fade qui ne dit pas grand-chose. Les gens comprendront.

Est-ce que toutes les recommandations LinkedIn se valent?

Évidemment, je fais un lien avec le point précédent. Non, toutes les recommandations ne se valent pas. C'est un ensemble de choses. Le ton utilisé, le contenu et la provenance sont autant de facteurs qui influencent la valeur d'une recommandation.

Lorsque vous voulez valider la valeur d'une recommandation, vous pouvez évaluer la personne qui la donne. En a-t-il recommandé plusieurs ? Comment l'a-t-il fait ? Il s'agit généralement de bons indices. Pour ceux qui sont travailleurs autonomes ou professionnels, n'hésitez pas à demander une recommandation à la fin d'un mandat, peu importe le montant. Ce dernier ne sera pas mentionné.

Les types de compte LinkedIn

LinkedIn offre 4 types de comptes, tel que nous l'avons vu dans l'ebook [La configuration de LinkedIn](#) :

- Standard (gratuit)
- Job Seeker Basic, Job Seeker, Job Seeker Plus
- Business, Business Plus, Executive, Pro
- Talent Basic, Talent Finder, Talent Pro, Recruter

Les avantages principaux de passer aux comptes supérieurs sont les suivants :

- Envoyer des messages directement à des inconnus via les **InMail**
- Obtenir plus de profils par recherche
- Organiser et enregistrer des profils à l'aide de notes et dossiers
- Plus d'informations sur ceux qui ont consulté votre profil

Voici un lien sur le site LinkedIn pour [Apprendre à utiliser votre compte payant](#).

Quel compte choisir?

Cela dépend de vos besoins. Évaluez ceux-ci et la nécessité d'utiliser les options. Certaines peuvent être payées à l'unité (exemple : 1 **InMail** coûte 10\$ USD). Sachez que la grande majorité des gens ont le compte standard.

N'hésitez pas à tester. L'abonnement peut se faire pour un mois, question de valider la valeur pour vous.

Qu'est-ce qu'un LION?

Il ne s'agit pas d'un compte spécial. C'est plutôt un mode de pensée. Certains membres se regroupent sous l'acronyme LION : LinkedIn Open Networkers.

J'ai parfois l'impression que cela revient à être connecté avec un bottin téléphonique. Vous avez leur numéro, mais est-ce que cela peut réellement vous aider ? En un sens oui si vous voulez atteindre beaucoup de gens. Pour ma part, j'aime être en mesure de pouvoir donner de l'information sur chacune des personnes qui composent mon réseau.

Demandez à un LION ses propres raisons et faites votre propre idée.

En résumé

Mon objectif n'était pas de couvrir l'ensemble des questions, mais bien celles qui reviennent le plus souvent. Pour les autres, je pourrai le faire directement sur le blogue. N'oubliez pas que [LinkedIn répond déjà à plusieurs questions](#) lorsque vous cliquez sur **Assistance clientèle** dans le pied de page.

Globalement, je vous dirais de vous fier à votre instinct et d'évaluer ce que vous feriez dans la vraie vie. Plusieurs experts vous diront de suivre leur vision de LinkedIn. Mon objectif a toujours été de présenter les options et de laisser les gens choisir. Si au passage, j'ai oublié de le faire à quelques endroits, merci de me le mentionner.