

LinkedIn : objectif emploi

Exploiter LinkedIn
pour relancer sa carrière,
développer son réseau
et trouver un nouveau job

CHRISTOPHE COUPEAUX



LinkedIn : objectif emploi

Exploiter LinkedIn
pour relancer sa carrière,
développer son réseau
et trouver un nouveau job

DUNOD

Éditorial : Marie-Cécile de Vienne et Ludivine Le Gall
Direction artistique et couverture : Studio Dunod /
Photo : © Christophe Coupeaux
Adaptation de maquette et mise en pages : Belle Page
Illustrations : © Christophe Coupeaux,
sauf p. 124 : © vladwel – Adobe Stock /
Picto hashtag : © Alice Noir – The Noun Project

© Dunod, 2021
11 rue Paul Bert, 92240 Malakoff
www.dunod.com

ISBN 978-2-10-082378-9

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

SOMMAIRE

Avant de commencer	1
1 # COMPRENDRE LINKEDIN ET SES ENJEUX POUR DÉVELOPPER UNE PRÉSENCE EFFICACE	5
1 # Quelles sont les clés pour prendre en main LinkedIn ?	5
2 # Quels sont les enjeux pour un chercheur d'emploi, un actif ou un recruteur ?	17
3 # Faut-il opter pour un abonnement <i>Premium Career</i> sur LinkedIn ?	19
4 # Les étapes d'une présence efficace sur LinkedIn : la méthode B-PRA	23
2 # RÉALISER UN PROFIL EFFICACE SUR LINKEDIN	31
1 # Comment convertir les visiteurs de son profil en contacts potentiels ?	32
2 # Quels sont les éléments du profil référencés par le moteur de recherche de LinkedIn ?	34
3 # Comment optimiser son profil rubrique par rubrique ?	38
4 # Chercheur d'emploi : 3 paramètres à connaître	70

3 # DÉVELOPPER ET TIRER PROFIT DE SON RÉSEAU	77
1 # Quels sont les degrés de séparation sur LinkedIn et comment les utiliser pour développer son réseau?	78
2 # Avec qui rentrer en contact et pourquoi?	81
3 # Comment mettre en œuvre sa « démarche réseau » sur LinkedIn?	86
4 # Du contact sur LinkedIn à l'entretien de réseau	92
4 # PUBLIER POUR AUGMENTER SA VISIBILITÉ ET SOIGNER SON IMAGE	97
1 # Comment exploiter l' <i>inbound marketing</i> au service de sa recherche d'emploi?	98
2 # Comment construire sa ligne éditoriale?	100
3 # Comment réaliser une veille et trouver des idées de publication?	104
4 # Comment maîtriser l'art du <i>post</i> et donner de la portée à son message?	110
5 # Les différents types de publication sur LinkedIn	115
5 # MOBILISER DES TECHNIQUES DE RECHERCHE D'EMPLOI SUR LINKEDIN	123
1 # Comment exploiter le marché de l'emploi caché sur LinkedIn?	124
2 # Quelles clés pour exploiter efficacement le marché caché sur LinkedIn?	126
3 # La boîte à outils du parfait chercheur d'emploi sur LinkedIn	130
4 # Associer son compte LinkedIn à son compte Twitter pour plus de visibilité	139
Pour conclure...	147
Remerciements	151

AVANT DE COMMENCER

Avec plus de 660 millions d'inscrits à travers le monde en 2020¹, LinkedIn est le plus grand réseau professionnel mondial sur Internet, présent dans plus de 22 pays. Les professionnels de la terre entière s'y inscrivent pour trouver des relations professionnelles et se faire connaître en utilisant la plupart du temps des comptes gratuits. De son côté, LinkedIn monétise des services aux entreprises en s'appuyant sur la manne que constitue sa communauté.

Suite à son rachat par Microsoft en 2016, le développement de LinkedIn a connu une forte accélération ; à tel point que cette plateforme est aujourd'hui le premier réseau social professionnel. En connectant des millions d'utilisateurs, de professionnels, à travers le monde, qu'ils soient entrepreneurs, salariés, jeunes diplômés ou chercheurs d'emploi, LinkedIn permet à tous de trouver un espace d'interconnexion leur permettant d'échanger, de se former, de recruter ou d'être recrutés, de vendre ou de promouvoir, etc.

La croissance de LinkedIn, son positionnement, ses fonctionnalités, mais surtout la dimension de sa communauté, en font une plateforme sur laquelle les professionnels de tout horizon vont pouvoir (ou devoir) compter encore de nombreuses années. De plus, il y a fort à penser que les efforts de recherche et de développement, ainsi que la quête de nouveaux marchés, laissent présager de belles perspectives au réseau social américain...

Hier réservé à certaines catégories socioprofessionnelles, LinkedIn s'est depuis largement démocratisé en comptant parmi ses membres des profils de tous secteurs et de tous métiers.

1. AGENCE DES MÉDIAS SOCIAUX, « LinkedIn en chiffres édition 2020 », agenceledesmediassociaux.com, 14 janvier 2020.

Aujourd'hui, les chargés de recrutement et les responsables RH ne peuvent plus travailler efficacement, mener des recherches ou prendre connaissance du profil d'un candidat sans s'investir sur la plateforme. D'un autre côté, le « travailleur 2.0 », le salarié, le jeune diplômé, le stagiaire, le chercheur d'emploi, se doit d'ajouter cette nouvelle corde à son arc et d'investir le réseau au risque d'être distancé dans un environnement concurrentiel.

Pourtant, au gré de mon expérience en tant que consultant en ressources humaines, chargé de placement et d'orientation professionnelle, j'ai pu observer que LinkedIn pouvait rebuter, être source d'incompréhension, de perte de temps, voire de démotivation. Ces phénomènes sont liés à différents facteurs : LinkedIn présente un aspect « *world company* » qui peut ne pas être évocateur pour une personne évoluant dans l'artisanat, dans une petite structure ou dans certains secteurs d'activité. D'autre part, nous ne disposons pas tous de la même appétence ni des mêmes attentes vis-à-vis des réseaux sociaux.

En effet, si les salariés perçoivent bien que cet outil devient un incontournable, nombreux sont ceux qui ne situent pas la frontière entre le personnel, l'intime et le professionnel. D'autres redoutent de s'exposer, de faire des erreurs qui pourraient nuire à leur e-réputation. Car être présent sur LinkedIn revient à s'exposer, ce qui implique un cheminement personnel et professionnel, ces deux dimensions étant intriquées dans LinkedIn.

Par ailleurs, il faut reconnaître que LinkedIn est un objet complexe pour le novice. C'est certainement lié au fait que cette plateforme s'est développée d'année en année. D'un mois sur l'autre, de nouvelles fonctionnalités émergent tandis que d'autres disparaissent. LinkedIn s'est également développée en rachetant d'autres applications (SlideShare, Pulse, etc.) ce qui en fait un outil protéiforme. De plus, le produit LinkedIn doit à la fois parler à tous tout en ciblant des professionnels particuliers (annonceurs, chargés de recrutement, RH). En résumé, LinkedIn demande un temps d'appropriation conséquent et la courbe d'apprentissage peut s'étaler sur plusieurs mois. Rares sont les utilisateurs à trouver leurs marques et à avoir fait le tour de la plateforme en moins de 3 mois.

Il y a donc un enjeu évident à mettre LinkedIn à la portée du plus grand nombre mais surtout auprès de ceux qui en ont le plus besoin : les chercheurs d'emploi, les jeunes diplômés, les salariés ou les acteurs de la mobilité professionnelle. Au gré de nombreuses sessions de formation sur le thème « Tirez profit de LinkedIn dans votre recherche d'emploi », j'ai eu l'occasion de rassembler des techniques, des conseils et des outils pour démystifier cet outil, d'en faire la vulgarisation pour en faciliter la prise en main.

Il s'agit pour moi d'apporter une compréhension générale de LinkedIn; laquelle implique une bonne compréhension des concepts et du mode de fonctionnement de la plateforme, celle-ci pouvant s'avérer complexe à appréhender et d'autant plus que chacun s'y expose professionnellement.

Dans cet ouvrage, je mets à votre disposition de nombreuses images, citations, métaphores, pour comprendre LinkedIn ou l'approche que chacun peut en avoir. Je considère que comprendre la plateforme et sa logique permet à chacun de disposer de fils conducteurs pour sa pratique quotidienne et professionnelle. Par ailleurs, je partage une boîte à outils permettant à tous de prendre des repères rapidement sur LinkedIn, de connaître les fonctionnalités dont il aura besoin dans sa recherche d'emploi sans se perdre.

Au-delà de l'outil en lui-même, vous trouverez des éclairages sur les techniques de recherche d'emploi et sur la démarche réseau, puisqu'une utilisation optimale de LinkedIn ne peut se faire sans une compréhension des postures à adopter en recherche d'emploi. Vous verrez que la connaissance de la plateforme et de son potentiel est certes indispensable mais ne présente pas d'intérêt sans réflexion préalable sur les objectifs de chacun, la posture à adopter et les manières de se comporter sur le réseau. Si vous souhaitez mener une recherche d'emploi efficace et productive en utilisant LinkedIn, retenez que vous devez vous concentrer à 30 % sur l'outil en lui-même et à 70 % sur votre posture et votre discipline personnelle de recherche. Mais pas de panique, vous trouverez des clés pour adopter la meilleure position pour avancer efficacement et sans perdre de temps.

De plus, il ne s'agit pas pour moi de faire du prosélytisme ni de vanter les mérites de LinkedIn, mais de vous aider à appréhender l'outil et à y prendre vos repères. Je résume souvent mon approche par l'expression « un utilisateur de LinkedIn averti en vaut deux ». Car si les plateformes ont su se faire une place prédominante dans notre société, je conseille à chacun d'avoir une démarche éclairée et de conserver son libre arbitre face à l'outil; lequel doit rester au service du projet de chacun.

Pour vous lancer sur LinkedIn, vous aurez donc besoin de vous créer un compte gratuit. En effet, l'ensemble des techniques et des usages présentés dans ce livre sont possibles en « mode gratuit ». Je présente néanmoins une analyse des avantages qu'un abonnement *premium* peut présenter afin de permettre à chacun de se construire sa propre opinion et de faire son choix en fonction de ses moyens et de ses projets. Par ailleurs, je vous invite à consulter les vidéos dans lesquels je vous propose des présentations pas à pas, des tutoriels et des démonstrations en images.

Enfin, je suis très heureux de mettre à votre disposition des témoignages et des interviews de six experts qui chacun apportent leur vision et leurs conseils.

Je vous souhaite une bonne lecture et une recherche d'emploi efficace !

N'hésitez pas à rejoindre le groupe fermé sur LinkedIn dans lequel je partage des conseils et des fiches outils. Vous pourrez partager vos questions et vos retours d'expériences.

L-I-N-K-E-D-I-N
Un réseau social
au profit de votre recherche d'emploi - Le livre



dunod.link/linkedin00

1 # COMPRENDRE LINKEDIN ET SES ENJEUX POUR DÉVELOPPER UNE PRÉSENCE EFFICACE

« Pour moi, LinkedIn c'est comme une langue étrangère.
Il faut pratiquer tous les jours pour développer sa maîtrise de l'outil. »

Véronique, responsable commerciale en recherche d'emploi

1 # QUELLES SONT LES CLÉS POUR PRENDRE EN MAIN LINKEDIN ?

À première vue, les réseaux sociaux ont en commun de nombreuses fonctionnalités : fil d'actualité, publications, *likes*, commentaires, profil, etc. Ce socle commun permet une compréhension et une prise en main rapide de LinkedIn à toute personne disposant d'un minimum d'expériences sur les réseaux sociaux. Ainsi, un utilisateur ayant déjà un compte sur un réseau social trouvera rapidement ses repères sur LinkedIn.

Cependant, s'investir sur ce site avec l'idée qu'il s'agit d'un « Facebook professionnel » n'est probablement pas approprié. En effet, les codes, les usages et les contenus partagés sont propres à chaque plateforme et sont en perpétuelle évolution. Ce qui est en vigueur aujourd'hui sur les réseaux sera différent, voire dépassé, demain. Ces lieux d'échange évoluent rapidement par les ajouts constants de nouvelles fonctionnalités et par l'arrivée de nouveaux utilisateurs créant leurs propres codes d'interaction.

Ces facteurs participent à rendre LinkedIn, en tant que réseau social *professionnel*, complexe, d'autant plus qu'il invite chacun à exposer son image professionnelle aux yeux du plus grand nombre. Pour ces raisons, il importe d'identifier les singularités de ce réseau social professionnel créé en 2002 à Mountain View en Californie afin d'en saisir les usages potentiels pour devenir un utilisateur averti et efficace.

Créez un compte sur LinkedIn



dunod.link/linkedin01

Dès sa création, LinkedIn avait pour intention première de favoriser le *networking*¹ entre les fournisseurs industriels et les acheteurs. Au fil des années, la communauté d'utilisateurs s'est développée en intégrant des profils professionnels variés et en visant des objectifs différents. Dès lors, les recruteurs en quête de candidats ont naturellement perçu l'intérêt d'être présents, au même titre que les salariés ont compris qu'ils pouvaient développer leur réseau professionnel « virtuel » et se rendre visibles. En conséquence, les professionnels de tous secteurs ont investi LinkedIn lui octroyant ainsi le statut de principal réseau social professionnel. Le fait de disposer d'un profil sur LinkedIn s'est progressivement imposé comme une nouvelle norme à tel point qu'il peut être mal perçu dans certains domaines d'activité de ne pas y être présent : RH, marketing, digital, etc.

Le développement de LinkedIn s'est fait par l'ajout de nouvelles fonctionnalités mais également par l'acquisition d'autres sites Internet afin de proposer à ses utilisateurs de nouveaux services tels que SlideShare, Pulse ou encore Lynda Learning². Racheté par Microsoft en 2016, LinkedIn poursuit sa croissance et son évolution.

À ce jour, il propose une variété de fonctionnalités pour répondre aux attentes de différents utilisateurs et clients : acheteurs, fournisseurs, recruteurs, salariés, indépendants, chercheurs d'emploi, etc. Ce panel de fonctionnalité reste en perpétuelle évolution du fait que les concepteurs de la plateforme recherchent constamment à élargir leur gamme de services.

1. Le *networking* désigne le fait d'activer son réseau professionnel pour atteindre des objectifs. LinkedIn est fondé sur ce principe.

2. L'acquisition de Lynda (site de formation en ligne) en 2015 pour 1,5 milliard de dollars affirme la stratégie de LinkedIn de se positionner sur le marché de la formation en ligne. Depuis, la plateforme est en mesure de promouvoir des formations en fonction du profil. L'utilisateur a cependant besoin de souscrire à un abonnement *Premium* pour accéder au catalogue de formation.

Mais son concept le plus puissant est sa capacité à **trouver les bonnes personnes et les relations que vous partagez avec elles**. En dévoilant les réseaux de deuxième et troisième niveaux, la plateforme indique le parcours pour les atteindre, appelée notion de **degré de séparation** entre les profils.

PAROLE D'EXPERT

Erwin Van Lun

Futurologue et spécialiste des tendances

LinkedIn est un élément essentiel de la nouvelle économie. LinkedIn n'est pas simplement un site web, facile à utiliser, ou un outil conçu pour développer votre activité, communiquer avec d'autres internautes ou rechercher des contacts. Non, LinkedIn révèle les fondements d'un système ouvert, organisé en réseau, prêt à émerger quand nous aurons dépoussiéré un système capitaliste fermé. Dans cet environnement, les nouvelles entreprises aident les individus en leur

servant de coach virtuel dans différents domaines. LinkedIn est le spécialiste du domaine « professionnel ».

L'évolution de la nouvelle économie s'est d'abord manifestée à travers les contacts, les emplois et les événements. Puis par l'éducation, l'orientation ou la médiation professionnelle. Lorsque vous rapprochez tout cela de LinkedIn, vous réalisez que LinkedIn n'en est qu'à ses débuts. [...] Nous ne sommes qu'aux prémices de LinkedIn¹.

À l'instar des principaux réseaux sociaux, LinkedIn poursuit un triple objectif : augmenter continuellement sa base d'utilisateurs et faire en sorte que ces derniers se connectent le plus et le plus longtemps possible, et surtout interagissent avec les autres professionnels également connectés. Ces objectifs sont propres aux modèles économiques de ces sociétés positionnées sur le marché de l'attention. En d'autres termes, le fait qu'un utilisateur choisisse un compte *Premium* ne présente qu'un intérêt relatif pour LinkedIn car les revenus des abonnements payants ne représentent que 20 % de son chiffre d'affaires². Son modèle économique repose ainsi, pour la majeure partie, sur les services de recrutement proposé aux entreprises (62 % de son chiffre d'affaires) et sur les publicités (18 %).

1. VERMEIREN J. et VERDONCK B., « Développez votre réseau et communiquez sur LinkedIn », Livre Blanc n° 2, juin 2012.

2. « LinkedIn », fr.wikipedia.org, consulté le 3 novembre 2020.

En somme, LinkedIn permet aux entreprises de développer leur **marque employeur** et des solutions proposées aux RH pour recruter des candidats ainsi que l'attention et une présence en ligne à des annonceurs¹. Par exemple, les notifications de vue de profil constituent un des stratagèmes employés par la plateforme pour susciter la curiosité de l'utilisateur et l'inciter à se connecter, au même titre que les *likes*, les commentaires, etc.

Comment prononcer LinkedIn ?



dunod.link/linkedin02

« Entrez dans la grande salle »

Comment fonctionne LinkedIn ? Est-ce un *job board*² ? Est-ce un Facebook professionnel ? Il s'agit d'être au clair avec le fonctionnement de LinkedIn car un défaut de compréhension ou une mauvaise représentation sont souvent des causes de déceptions et de perte de temps.

L'image de « la grande salle » est utile pour comprendre LinkedIn. Cette métaphore, proposée par Lionel Myszka (CEO chez Lumière Communication), illustre parfaitement son fonctionnement. Surtout, elle permet de se représenter « **comment se comporter sur LinkedIn ?** » tout en étant riche d'enseignements : se créer un compte et disposer d'un profil sur LinkedIn revient à se rendre dans une grande salle, à un salon professionnel ou à un *job dating*. LinkedIn c'est une grande salle. Comme un salon professionnel, LinkedIn fait se rencontrer dans un même endroit, en l'occurrence un site Internet, une diversité de personnes et d'acteurs. Certains sont en recherche d'emploi, d'autres recrutent, d'autres sont des visiteurs.

1. Le docudrame américain *The Social Dilemma* (thesocialdilemma, ORLOWSKI J., 2020) présente ce modèle ainsi que ses risques pour l'individu et la société.

2. Un *job board* (ou site emploi) est un site web permettant de diffuser des offres d'emploi. À l'origine, ce terme faisait référence aux panneaux d'emploi sur lesquelles les chercheurs d'emploi consultaient les offres dans les agences de recrutement.

Mais cette grande salle est un espace ouvert en permanence qui ne connaît ni la nuit, ni les week-ends. Cependant, pour continuer la comparaison avec les salons professionnels, cette grande salle est un salon généraliste puisque tous les secteurs et toutes les industries y sont représentés.

PAROLE D'EXPERT

Katia Routard

*Assistante recrutement et RH,
Catalys Conseil*



Pour un recruteur, la consultation de profils sur LinkedIn ne se limite pas au travail de « chasse¹ » ; il faut en avoir conscience lorsque l'on cherche un emploi.

En effet, comme nombre de recruteurs, je consulte systématiquement LinkedIn lorsque je présélectionne un CV pertinent pour un poste afin de savoir si le candidat a créé son profil et comment il l'a alimenté. Le profil LinkedIn du candidat peut modifier mon regard sur sa candidature.

En résumé, je suis très sensible à la création d'un profil bien alimenté et pertinent. Cette démarche met en avant l'appétence du candidat pour les outils

digitaux, sa pratique d'une veille active sur son secteur d'activité professionnelle et surtout s'il est curieux d'apprendre au-delà des simples missions de son poste. La curiosité est un *soft skill* (trait de savoir-être) très recherché par les recruteurs de nos jours, et je fais partie de ces personnes qui y sont sensibles.

De mon point de vue, être actif sur LinkedIn, quelle que soit la fréquence accordée par le candidat, est un réel atout car il témoigne de la volonté du désir d'apprentissage au-delà de ses propres acquis. J'aurais par conséquent plus tendance à m'attarder sur cette candidature, à compétences et formations (scolaires) égales.

1. Note de l'auteur : le travail de chasse désigne la recherche active de candidat à partir d'une commande de recrutement.

En fonction de notre situation professionnelle et de nos enjeux, les usages que nous faisons de LinkedIn sont très différents :

- trouver des clients ou des fournisseurs;
- briller et attirer les regards;
- influencer;
- visiter et flâner, s'occuper;
- travailler sur un projet;
- faire une veille...

Il est donc recommandé de connaître **les objectifs que vous souhaitez atteindre** dans cette grande salle; lesquels ne sont bien évidemment pas figés et pourront évoluer dans le temps en fonction des circonstances.

D'autres enseignements peuvent être tirés à partir de cette métaphore. En effet, avant de se rendre à un salon de recrutement ou à un salon professionnel, chacun se prépare en sélectionnant une tenue appropriée, en préparant des documents (carte de visite, CV ou plaquette), une présentation orale ou un pitch, en prenant connaissance du programme du salon. Ces éléments de préparation propres à un salon professionnel peuvent également être transposés à LinkedIn. Car envisager LinkedIn comme un salon professionnel donne des clés pour adopter une posture efficace : envisageriez-vous de vous rendre à un *job dating* sans objectif, sans CV et sans préparation ? Le fait d'être présent sur LinkedIn implique des actions de préparation comparables.

Une grande salle et une foule de données

LinkedIn peut donc être comparée à une grande salle dans laquelle les utilisateurs discutent tout en laissant **des traces numériques**.

En effet, lors d'un salon, si vous n'avez pas pu participer à un atelier de présentation réalisé par un exposant, vous n'avez plus qu'à lui rendre visite, lui demander un rendez-vous ou vous inscrire à son prochain exposé. Avec LinkedIn, c'est plus simple, puisque **les conservations laissent des traces**. Tous les partages, les *likes*, les commentaires, les *posts* (publications), les articles de blog, les médias (vidéos, documents, liens), en somme tous les comportements des utilisateurs, restent mémorisés. Il vous est alors très simple de savoir ce que tel professionnel a diffusé sur LinkedIn en vous rendant sur son profil. Vous découvrirez ses *posts*, ses *likes*, vous permettant de vous informer, voire de préparer une prise de