

# CA | SOURCE

## WEBINAIRE

**Le réseautage social : panacée ou perte de temps?**  
Tirer profit – ou non – de LinkedIn, Plaxo, Facebook.

**Randall M. Craig, président, Pinetree Advisors**  
[www.ptadvisors.com](http://www.ptadvisors.com)

## Raisons d'être des réseaux sociaux

- Liens sociaux
- Divertissement
- Appartenance à une communauté
- Nouvelles occasions d'affaires
- Recherche d'emploi
  - Active
  - Passive
- Perfectionnement professionnel
- Gestion de la réputation

## Réseautage

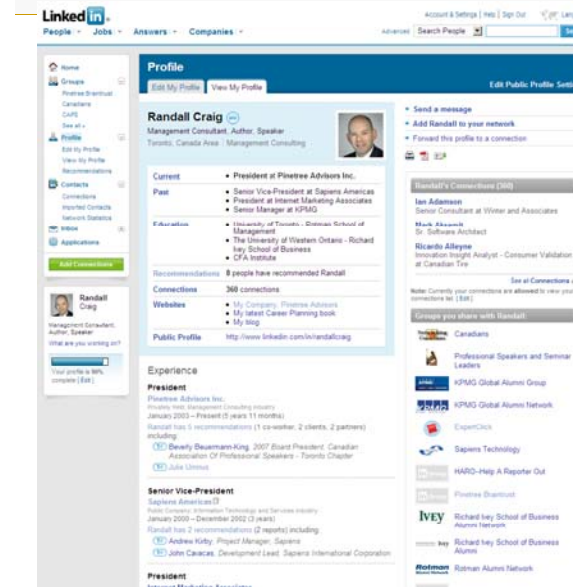
- Quelle est la taille de votre réseau?
  - 10 personnes? 25 personnes? 100? 1 000?
- Un degré de séparation : possiblement 100 personnes
- Deux degrés de séparation : 10 000 (c.-à-d. 100 x 100)
- Trois degrés : 1 000 000 de personnes



- Le but du réseautage est d'accroître à la fois le nombre de personnes que vous connaissez et la profondeur de chaque relation.
- Le but ultime du réseautage est de faire en sorte que votre réseau «travaille» pour vous en diffusant vos exigences à l'externe et en «recevant» à l'interne les possibilités qui s'offrent à vous.



## LinkedIn : Opportunité... ou perte de temps?



- Gestion des connexions
- Outil de vérification pour clients actuels et potentiels
- Données brutes pour recruteurs et vendeurs
- LinkedIn n'est PAS un outil de réseautage

## LinkedIn : Opportunité... ou perte de temps?

LinkedIn profile of Randall Craig, Management Consultant, Author, Speaker. The profile shows his current role as President at Pinetree Advisors Inc. and a list of past roles including Senior Vice President at Sapere America and President at Internet Marketing Associates. The 'Recommendations' section is highlighted with a red circle, showing 8 people who have recommended him.

## Recommandations sur LinkedIn

### A-t-on apprécié travailler avec vous?

"Randall was a most dedicated self starter performer. I can recommend Randall without reservation. Bob Coffey" *October 15, 2008*

Bob Coffey, Vice Chair, K P M G managed Randall at KPMG

"Randall is simply one of the brightest people I know. He is gifted in seeing things from both the 50,000 foot level and sea level at the same time, and snatching -- seemingly from thin air -- the one piece of the puzzle that will make the entire strategy work." *March 21, 2008*

Michel Neray, Chief Differentiation Officer, The Essential Message was with another company when working with Randall at Pinetree Advisors Inc.

"Randall is professional in every sense of the word. He researches his material, presents with authority and style and follows up with participants diligently. Do not hesitate to engage Randall." *September 5, 2006*

Joseph Palumbo Executive Coach@sympatico.ca, Executive Director, Schulich School of Business - York University was Randall's client

**Important : Solliciter des recommandations!**

## LinkedIn

### ■ Réponses!

LinkedIn 'Answers' section showing a list of 'Change Management Experts'. The list includes:

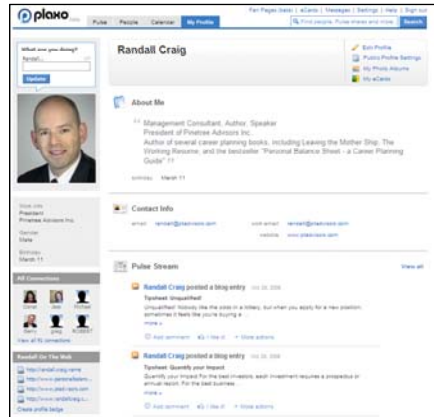
- Bryan C Webb, P. Eng. - see all my answers (1)
- Frank Feather - Futurist - see all my answers (6)
- Eileen Bonfiglio - see all my answers (5)

## LinkedIn

- 1) Entrez votre profil
- 2) Obtenez une masse critique de contacts (barre d'outils Outlook LinkedIn)
- 3) Sollicitez des recommandations
- 4) Répondez à des questions pour mettre en valeur votre expertise
- 5) Participation à des groupes qui répondent à vos intérêts
- 6) Vérifications à l'égard des contacts, entreprises, chefs de service faisant partie du réseau
- 7) «Micro-blogue» (changements stratégiques qui vous concernent)
- 8) Ciblage
- 9) Blogue en tant que stratégie?
- 10) Intégration

LinkedIn profile showing a list of connections and a 'Browse' sidebar with categories like Management, Change Management, and Corporate Governance.

## Facebook? Plaxo?



- Facebook : Plus personnel

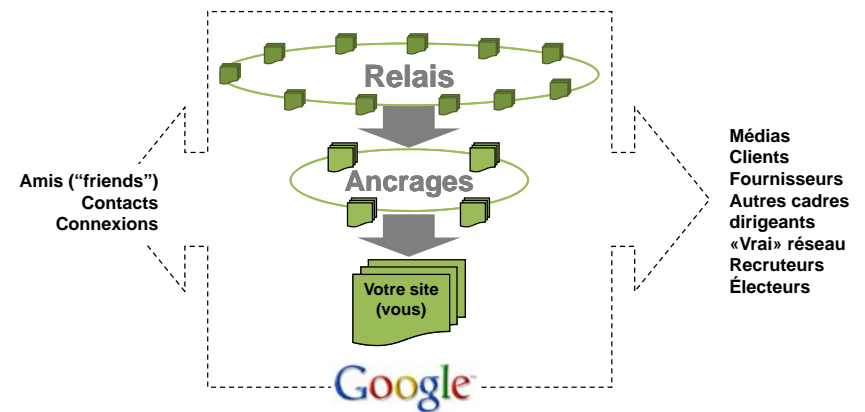
- Plaxo : concurrent de LinkedIn (plus petit)

## Naymz? Askville? eBay? Zoominfo? Xing? Spoke? MySpace? YouTube? Amazon?



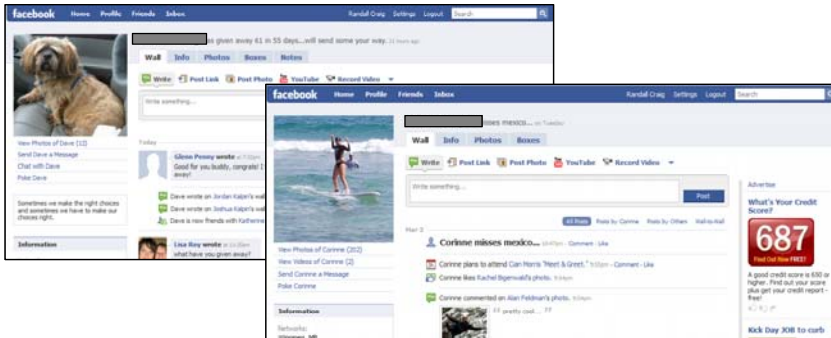
>300 réseaux sociaux

## Stratégie : Ancrages et relais



## Facebook pour faire des affaires?

- Problème d'exclusion et de protection des renseignements personnels



- Cependant, les opportunités viennent de ceux avec qui vous êtes en lien.

## Qu'avez-vous à gagner... ou à perdre?

### Pertes

- Trop de temps consacré à la mise à jour de tous les sites
- Trop de temps à attendre les mises à jour des membres de votre réseau
- Trop de temps à parcourir des messages peu pertinents
- Utilisation de fonctions sans valeur
- Penser que les réseaux sociaux sont de vrais réseaux (et donc, ne pas faire de réseautage réel)
- «Réseautage ouvert» de LinkedIn

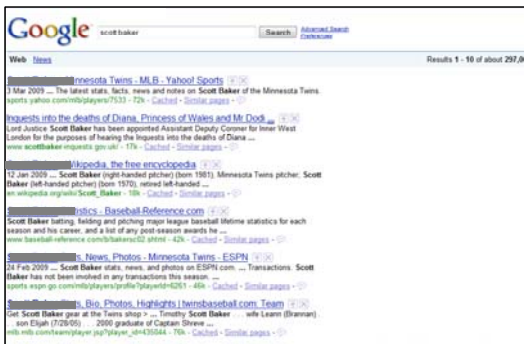
### Gains

- Visibilité auprès du deuxième groupe, recherche possible au-delà
- Vérifications avant les rencontres
- Stratégies ciblées plus faciles
- «Rappel» des anniversaires, etc.
- Communications non officielles plus faciles (commentaires, etc.)

## Risque

### Google (ou autre moteur de recherche)

- Les résultats montrent que vous n'êtes pas seul



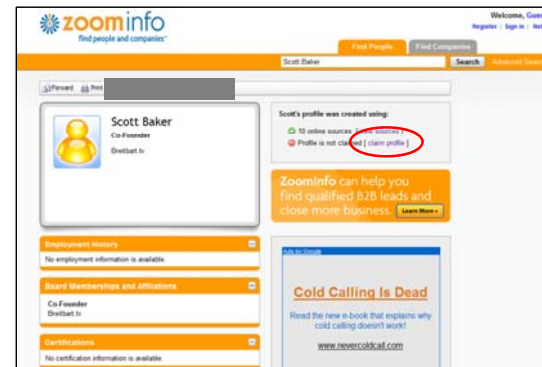
### Stratégie d'atténuation

- Les sites d'ancrage et de relais aideront les gens à vous trouver
  - Stratégie des médias sociaux
  - «Évincer» les autres

## Risque

### Sites d'AGRÉGATION (modèle d'affaires : ventes, recruteurs, etc.)

- Vol d'identité
- Zoominfo.com, Squidwho.com, Spoke.com et autres



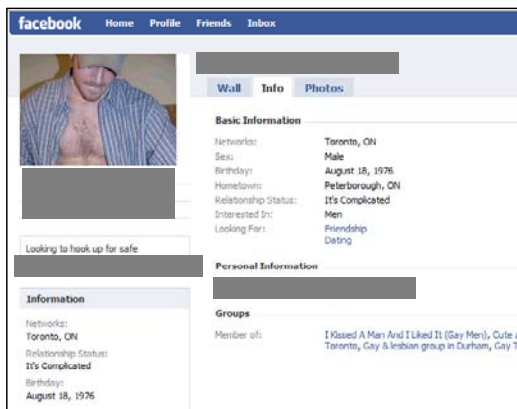
### Stratégie d'atténuation

- Rendez-vous immédiatement sur ces sites pour «récupérer» votre page
  - Retirez le contenu erroné
  - Ajoutez du contenu stratégique
  - Effectuez un examen bimestriel

## Risque

### Réseaux sociaux

- ❑ Erreur quant à l'identité
- ❑ Homonymes



### Stratégies d'atténuation

- «Nettoyez» vos pages en fonction du public voulu
- Assurez-vous que les gens savent qu'il s'agit bien de vous, sur la base du contenu
- Utilisez votre nom complet?
- «Verrouillez» votre page ... ou non
- Revendiquez votre territoire
  - ❑ [www.UsernameCheck.com](http://www.UsernameCheck.com)

## Raisons d'être des réseaux sociaux

- Liens sociaux
- Divertissement
- Appartenance à une communauté
- Nouvelles occasions d'affaires
- Recherche d'emploi
  - ❑ Active
  - ❑ Passive
- Perfectionnement professionnel
- Gestion de la réputation

## Principaux avantages des médias sociaux

- Simplifient la connexion aux réseaux réels... si vous prenez le temps d'établir concrètement ces connexions.
- Vous exposent à des clients potentiels... si vous configurez votre profil de manière à être trouvé.
- Accroissent votre «repérabilité Google»... si vous adoptez une stratégie d'ancrage et de relais.
- Simplifient les vérifications que les autres font à votre sujet... si vous obtenez de bonnes recommandations.
- Donnent accès à des occasions de perfectionnement et de réseautage... si vous choisissez de vous impliquer.
- Tout cela et plus... si vous utilisez votre temps à bon escient.

## Prochaines étapes de réseautage social

- Un élément que vous pouvez mettre en œuvre cette semaine?
  - ❑ Réponses LinkedIn? Groupes? Recommandations?
  - ❑ Barre d'outils LinkedIn?
  - ❑ Stratégie de ciblage au moyen des contacts de vos relations
  - ❑ Atténuation du risque : récupérer vos profils sur Zoominfo et d'autres sites d'agrégation?
  - ❑ Stratégie d'ancrage et de relais
- Ouvrage de Randall sur les médias sociaux : [www.OnlinePRSocialMedia.com](http://www.OnlinePRSocialMedia.com)
- [Randall@ptadvisors.com](mailto:Randall@ptadvisors.com) pour plus d'informations

### Autres ressources :



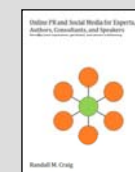
Ouvrage sur la carrière



Web



Conseils



Ouvrage sur les médias sociaux