

FICHE PRATIQUE

Comment gérer mes demandes de contact sur LinkedIn?

Avec plus de 10 millions d'utilisateurs canadiens et un taux de croissance très important au Québec, LinkedIn est un média social incontournable pour les professionnels, et nombreux sont les membres de la Chambre à l'utiliser. Puisqu'il peut être tentant de multiplier les demandes de contact afin d'élargir son réseau, voici quelques règles qui vous aideront à faire des choix judicieux.

MAINTENEZ UN RÉSEAU VIRTUEL QUI CORRESPOND À VOTRE RÉSEAU RÉEL

L'intérêt de LinkedIn est dans la dé-virtualisation, c'est-à-dire dans la capacité que vous avez de transposer dans votre vie professionnelle les relations ou les références. Quel intérêt auriez-vous à avoir M. XYZ dans vos contacts si vous n'êtes pas en mesure de lui demander de vous fournir une référence ou de vous mettre en contact avec quelqu'un qui fait partie de son réseau? N'acceptez dans votre réseau que des gens que vous avez rencontrés ou avec qui vous êtes en contact.

PERSONNALISEZ VOS DEMANDES

Selon LinkedIn, rédiger un message personnel est facultatif. Ne vous fiez pas à cet avis! Vos chances d'être accepté dans le réseau de la personne que vous avez contactée sont bien plus grandes si votre demande est accompagnée d'un petit message personnalisé. Pensez à mentionner le contexte de votre rencontre ou pour quelle raison vous faites votre demande.

Rédiger un message personnel : (facultatif)

Je vous invite à faire partie de mon réseau professionnel sur LinkedIn. Sébastien

Rédiger un message personnel : (facultatif)

Bonjour M. XYZ
Mon équipe est très heureuse de cette première rencontre avec vous et nous sommes enthousiastes à collaborer au projet ABC. Au plaisir.
Sébastien

NE VOUS EXPOSEZ PAS À DES PÉNALITÉS

Pour un professionnel qui souhaite faire de la prospection de clientèle, l'idée d'envoyer beaucoup de demandes de contact est alléchante. Attention, cependant : si vos demandes sont refusées en grand nombre par vos destinataires ou que ceux-ci déclarent ne pas vous connaître, LinkedIn risque de pénaliser votre profil. Vous serez alors défavorisé dans les résultats de recherche et il est possible que vous perdiez certains privilèges sur la plateforme (la possibilité d'envoyer des messages InMail, par exemple).

ATTENTION AUX MESSAGES ÉLECTRONIQUES COMMERCIAUX NON SOLLICITÉS

La Loi canadienne anti-pourriel est entrée en vigueur le 1^{er} juillet dernier et requiert l'obtention du consentement du destinataire d'un message électronique commercial (MEC), c'est-à-dire, tout message électronique dont il est raisonnable de conclure qu'il a pour but, entre autres, d'encourager la participation à une activité commerciale. Par exemple, est assimilé à un MEC tout message électronique qui fait la promotion d'une personne en sa qualité d'acheteuse ou de vendeuse d'un produit ou d'un service ou impliquée dans le domaine des affaires ou de l'investissement. Il serait donc prudent de limiter votre message à une invitation à rejoindre son réseau sur LinkedIn.

INUTILE DE SE SENTIR COUPABLE!

Vous souhaitez refuser une invitation à vous connecter mais vous ne voulez pas froisser la personne qui vous en fait la demande? N'ayez crainte : même si vous refusez sa demande, elle n'en sera pas avertie. Pour elle, la demande de contact restera simplement « en suspens » comme si vous n'y aviez pas répondu.