

Mettre LinkedIn au service de son évolution professionnelle



Cyril Bladier pour AX
©Business-on-line.
Copie et diffusion non autorisés.

Qui suis-je?

Cyril Bladier, 41 ans
RMS / HEC Executive MBA

Expérience BtoB de 15 ans: Directions Commerciale / Marketing / Business Unit

Création de **Business-on-Line** en 2009, spécialisée dans la visibilité des marques et des individus sur Internet.

Expert e-réputation auprès de cabinets d'outplacement (LED, DBM, Right) et d'associations d'Anciens Elèves (HEC, ESSEC, ESCP, X, ENSAM).

2 livres

Expert e-marketing et e-business



Cyril Bladier pour AX
©Business-on-line.



THE CAREER MANAGEMENT E-LETTER

Copie et diffusion non autorisés.



Mon activité

Formations & Conférences

Conférences: CCIP
MEDEF
Anciens Elèves de
Grandes Ecoles
Outplacement

Formations: organisme certifié

Cours: ESC Rouen
ESC Reims
HEC
CELSA (Sorbonne)

Entreprises

Consultants / avocats
Agent Généraux d'assurance
Franchisés
Dirigeants
Start-up
TPE / PME BtoB
Grands comptes BtoB / CAC 40



Préambule

Article du Monde: <http://cyrilbladier.eu/A6S19n>

Article TNS Sofres: <http://cyrilbladier.eu/yIEL5v>

Article Twitter: <http://cyrilbladier.eu/wUyIQd>



Réseaux sociaux: une histoire de jeunes?

le "*digital native*" est un mythe car un retraité de soixante-dix ans peut être à l'aise avec toutes les technologies tandis qu'un amphithéâtre de 250 étudiants d'école de commerce ne pas comprendre la différence entre un référencement naturel et les liens publicitaires de Google.

Salon e-marketing 2012

Les étudiants sont tous sur les réseaux sociaux. Oui, mais...
À titre personnel



e-réputation & (e)Visibilité

Définition (2 composantes)

Identité	Se bâtir une image sur Internet, la surveiller, éviter que d'autres ne la salissent... Une démarche devenue indispensable pour tous les cadres. Puissant accélérateur de carrière.
Réputation	Ce qu'on dit de vous. Deux risques: négatif et ne correspond pas.

Visibilité professionnelle

Liée à l'expertise et non au nom.

Pourquoi?

Une récente étude réalisée aux Etats-Unis par le réseau ExecuNet a ainsi montré qu'un tiers des professionnels ayant recruté des cadres supérieurs en 2006 ont éliminé au moins un candidat pour avoir découvert sur Internet des informations plutôt négatives à son sujet.

Sur Internet, rien ne s'efface, et tout peut ressortir un jour.



Réseaux Sociaux: liens forts / liens faibles

Le degré de séparation moyen entre 2 individus est de 6.5 personnes ([Karinthy / Milgram](#)). 4.7 dans un réseau / 3 dans un pays.

[Mark Granovetter](#) (Strength of Weak Ties): les liens faibles ont une plus grande possibilité d'acheter vos produits que vos proches.

Adaptation Nécessaire

76% des consommateurs pensent qu'on ment dans les publicités



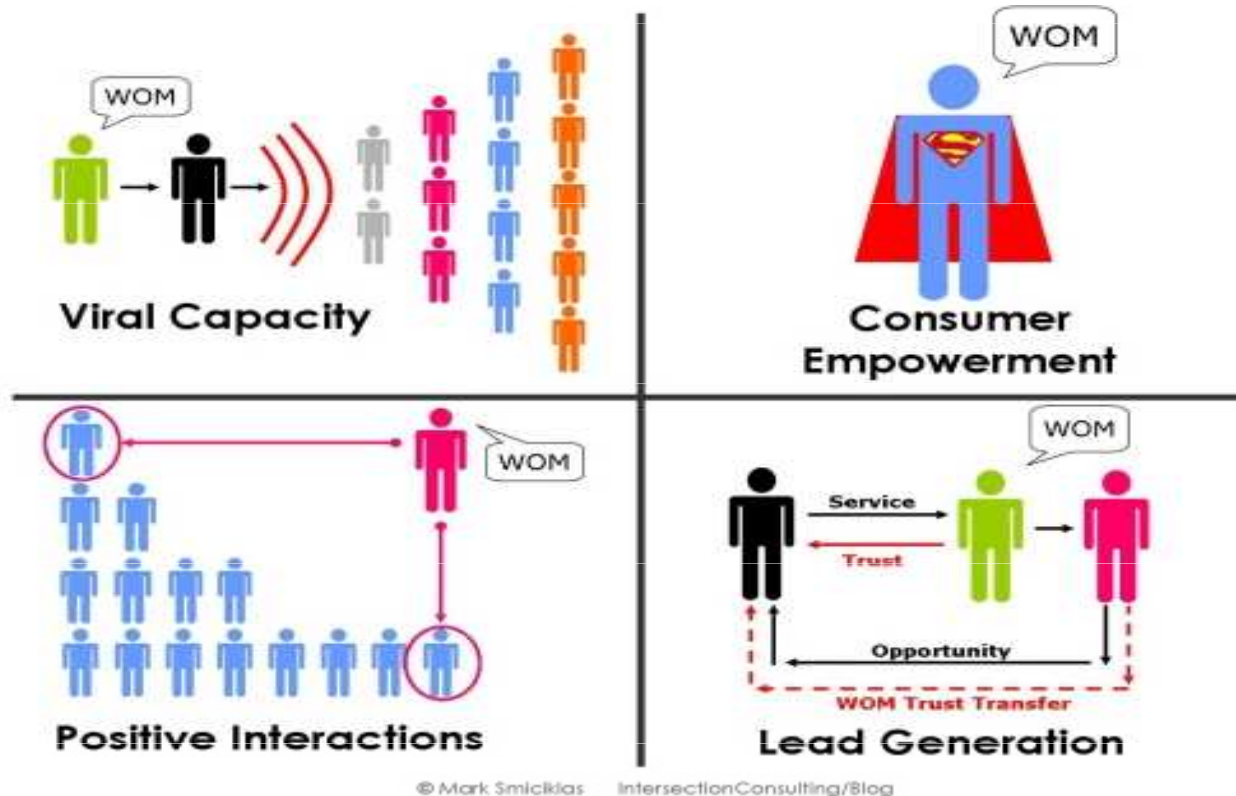
Confiance: 14%



Confiance: 90%

Cyril Bladier pour AX
©Business-on-line.
Copie et diffusion non autorisés.

Impact des communautés



WOM: Word Of Mouth (bouche à oreille) Cyril Bladier pour AX

©Business-on-line.

Copie et diffusion non autorisés.



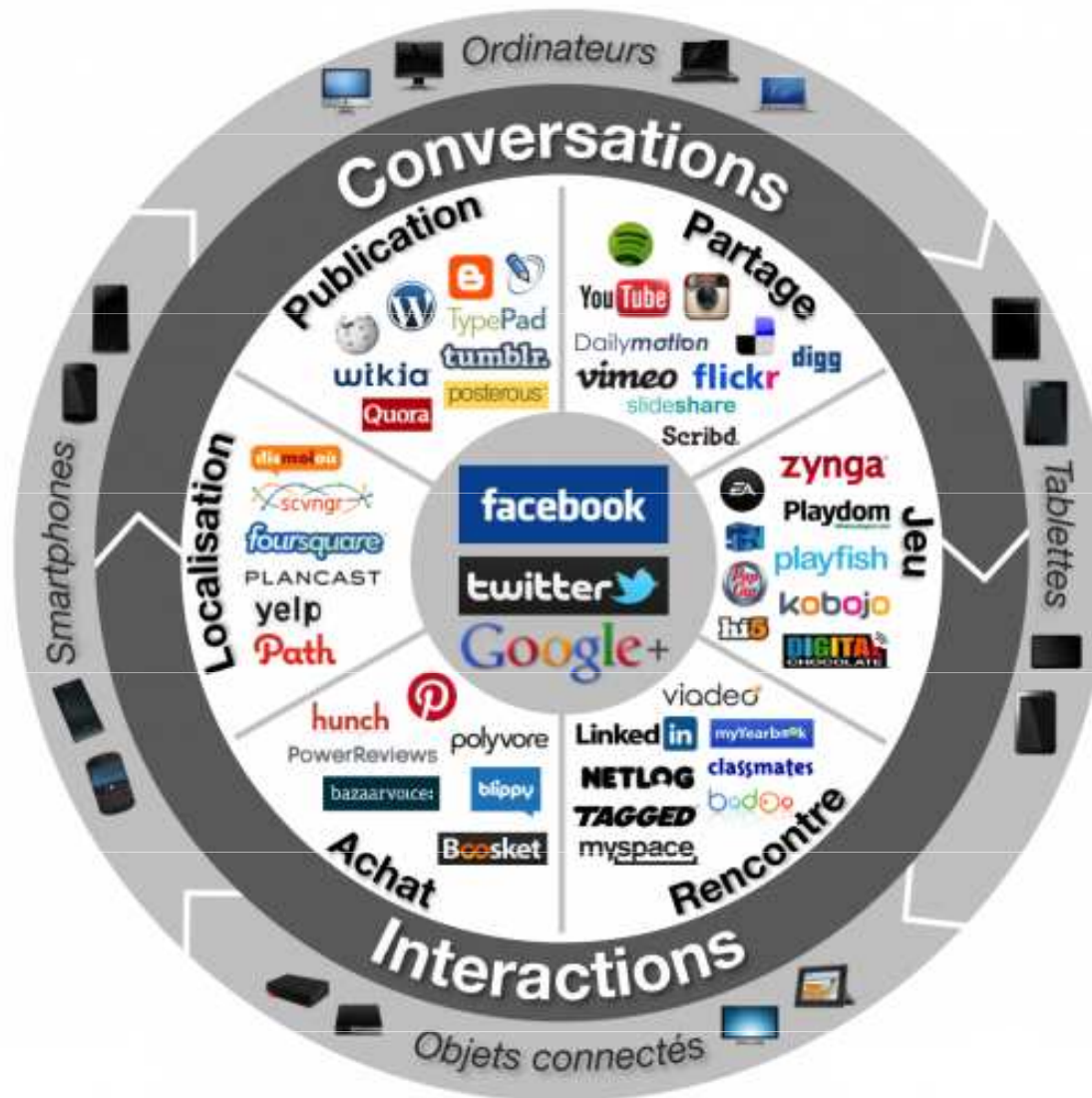
En résumé...

1) Réduire la distance moyenne entre 2 personnes

2) Tiers de confiance

3) Porte-voix

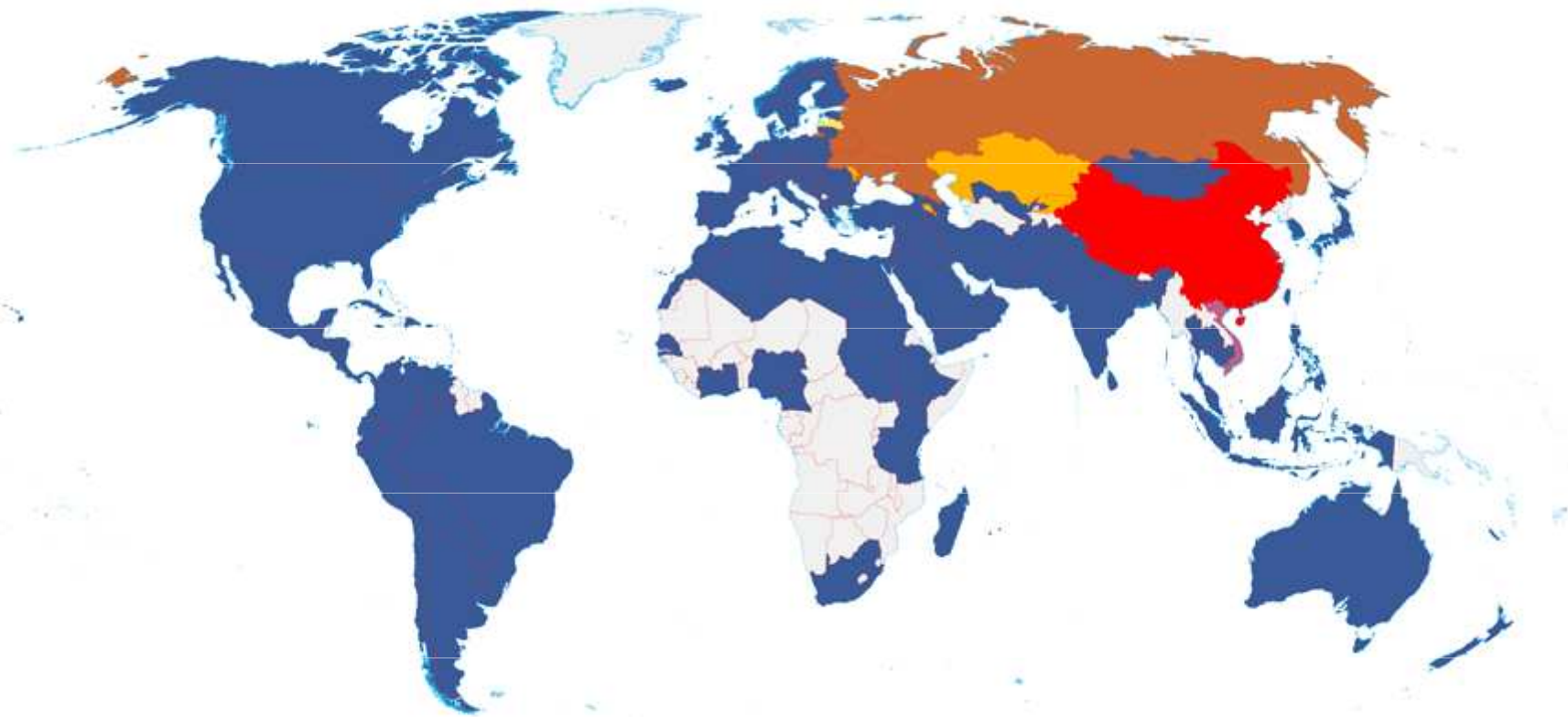
Panorama des médias sociaux 2012



©Business-on-line.
Copie et diffusion non autorisés.

WORLD MAP OF SOCIAL NETWORKS

December 2011



Facebook QZone V Kontakte Odnoklassniki Draugiem Zing

credits: Vincenzo Cosenza vincos.it

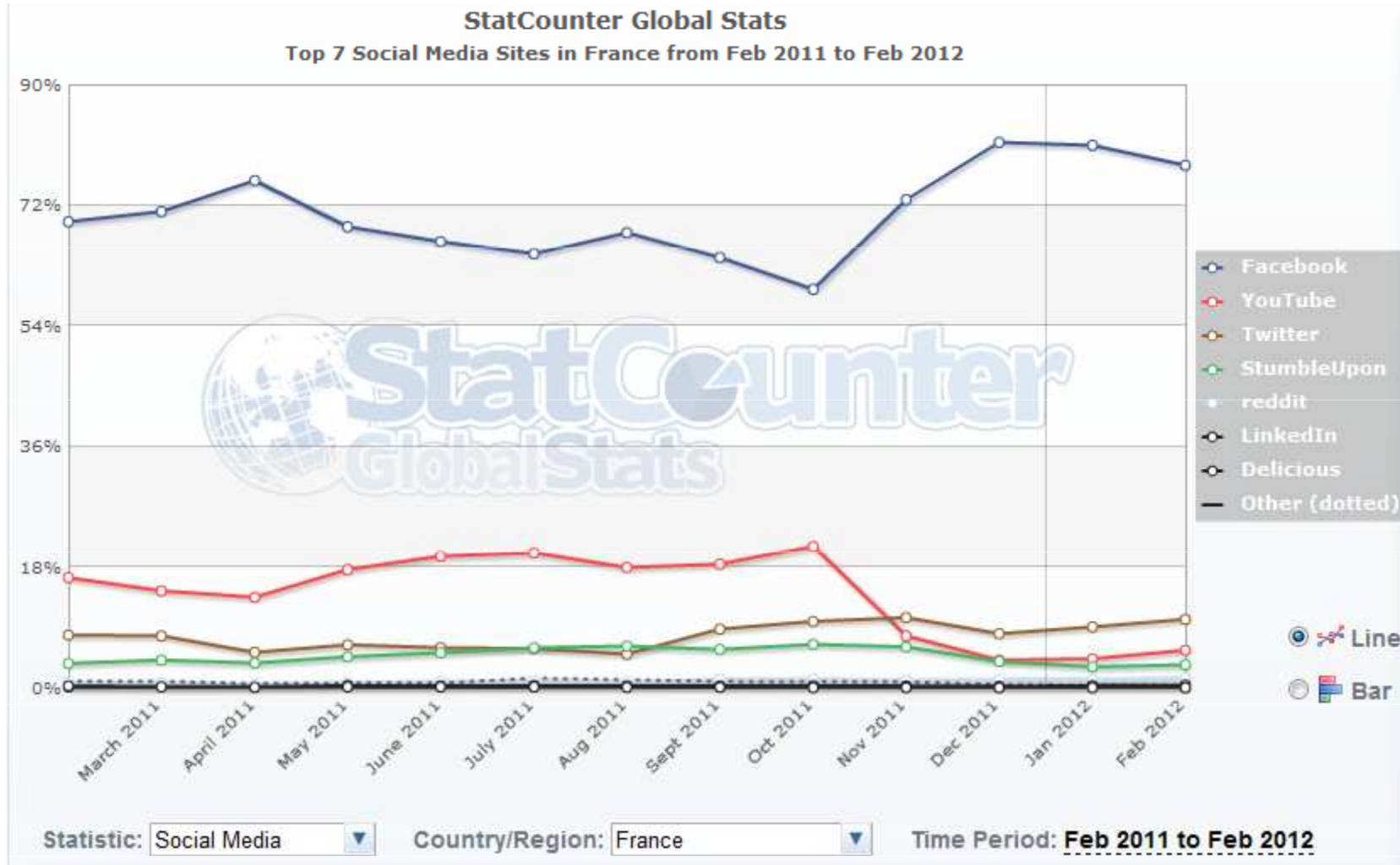
license: CC-BY-NC

sources: Google Trends for Websites/Alexa

©BUSINESS-ONLINE.

Copie et diffusion non autorisés.

En France



Cyril Bladier pour AX
©Business-on-line.
Copie et diffusion non autorisés.

RECRUTEMENT ET RH 2.0



©Business-on-line.
Copie et diffusion non autorisés.

Etude Chasseurs de Tête 2011

91 cabinets interrogés

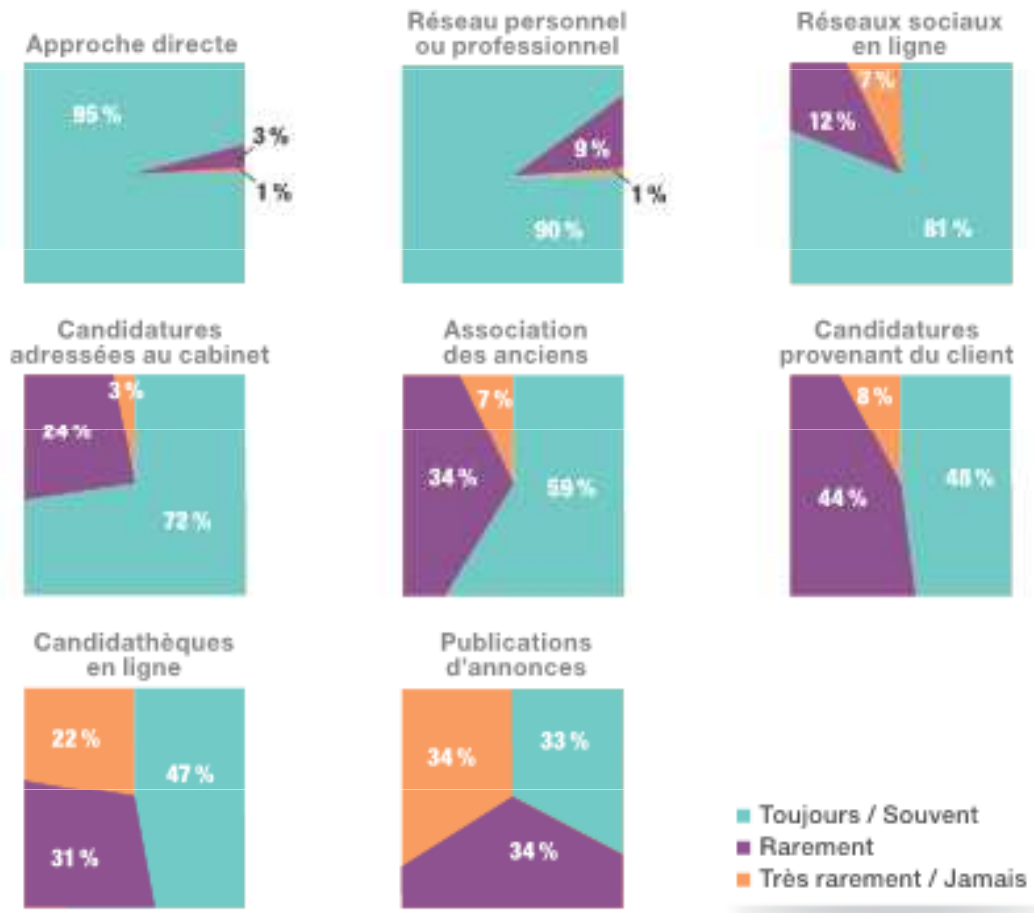
Accetis International, Accile, **Actencia**, Acteurop Consultants, Ad & So Legal, **Ad Hominem** International, Agora Search, **Alexandre Tic**, **Alexander Hughes**, Aliotts Executive Search, Alma Conseil, Amrop, **Andrew Mac Allister**, Anthos, **Arthur Hunt**, **Attitudes**, Austin Kellas International, Balland Consultants, **Batenborch** International, **Bernard Julhiet**, Bienfait et associés, Bonnel Conseils Associés, **Boyden**, **Chantal Baudron**, **Circular** Search, Corporatys, Delime Executive Search, DHDV Executive, Dimension RH, Eagle Conseil, **Egon Zehnder** International, Elitis Search, Equiteam, **Eric Salmon** & Partners, **Euro Consulting Partners**, **Eurosearch** & Associés, EWK International, FMT Consulting, **Futurestep**, Gael Pinault Consultants, **Grant Alexander**, **Hays**, **Heidrick & Struggles**, Hommes & Entreprises International, Horton International, **Hudson** France, Huxley Associates, Iage, Innoé, Intuiti Personae, ITGS Search, John Stork International, JPSC Executive Match, Keyman Consulting, **Korn Ferry** International, **Kreno** Consulting, Kuribay HR Consulting, Labord Consultants, Lang et associés, L.E.A. Partners, **Maesina** International Search, Managing, **Manpower** Professional, Menway, **Mercuri Urval**, Meridian, **MF Partners**, MT Conseil, **Nemrod**, **Neumann** International, Nicholas Angell, Odgers Berndtson, OP Search, Partner's & Drouault, Progress, Proway, **Robert Half** International, **Russell Reynolds** Associates, Sapiance RH, Scott Mc Pherson, Search Partners International, Selescope, Senanque, Sirca, **Spencer Stuart**, **Stanton Wallace** Group, Tillery & Sachs, Transearch France, Urvika, Vendôme Associés, XPR IT.

Cyril Bladier pour AX

©Business-on-line.

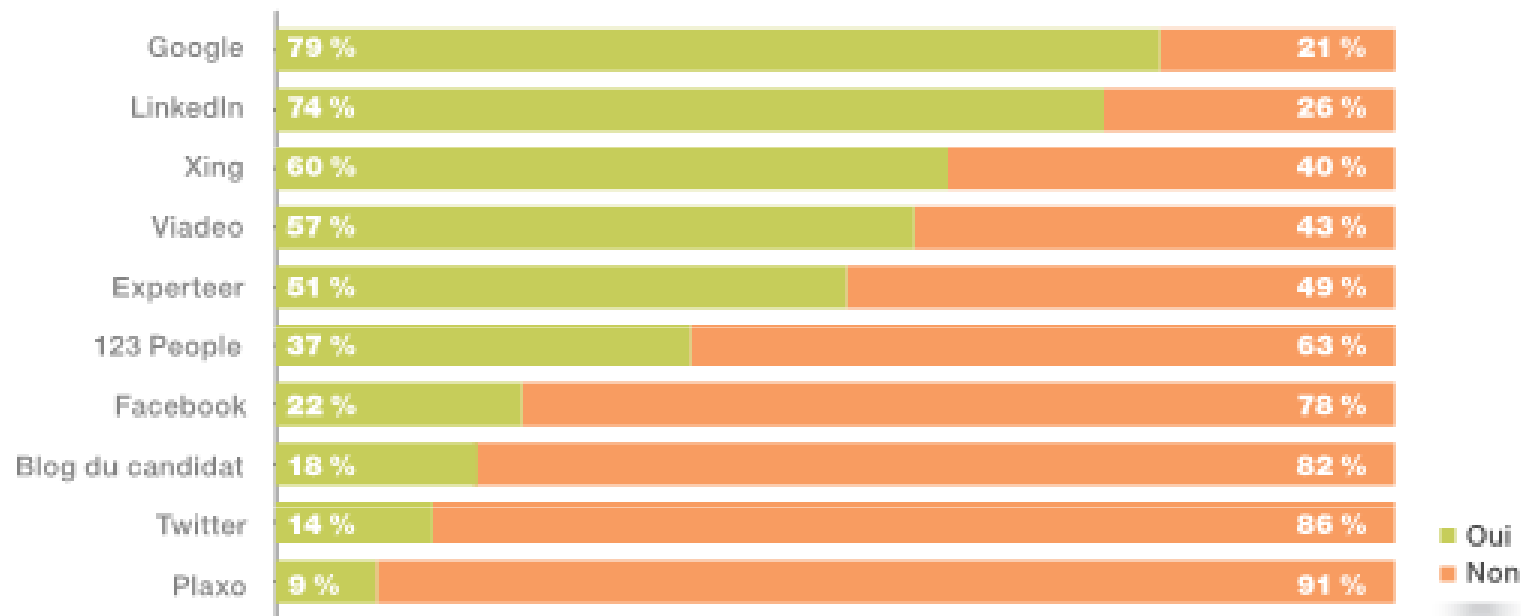
Copie et diffusion non autorisés.

Sourcing



Cyril Bladier pour AX
 ©Business-on-line.
 Copie et diffusion non autorisés.

Outils web utilisés



[Experteer](#): Bdd de cv de dirigeants

[123 People](#): Recherche de personnes. Agrégateur d'informations.

[Plaxo](#): carnet d'adresses en ligne.

Cyril Bladier pour AX

©Business-on-line.

Copie et diffusion non autorisés.

Réseaux Professionnels



XING



XING

LE RÉSEAU DE NETWORKING
PROFESSIONNEL FORT DE PLUS
DE 10 MILLIONS DE MEMBRES

Inscription Aide & Contact Visite guidée Français

E-mail (ou nom d'utilisateur) Mot de passe

Se souvenir de moi Mot de passe oublié ?

Inscrivez-vous gratuitement !

Prénom

Nom

E-mail

Mot de passe

J'accepte la [Déclaration de confidentialité](#) et les [Conditions d'utilisation de XING AG.](#)

XING protège votre vie privée.

Networking

Recevez des contacts qui vous accompagneront tout au long de votre carrière et vous permettront de découvrir des opportunités professionnelles, de nouvelles idées et des personnes intéressantes.

Voir la vidéo : qu'est-ce que le networking?

Trouvez de nouveaux contacts, amis, spécialistes et collègues.

Emploi et carrière

Découvrez des offres d'emploi ou soyez trouvé(e) par les recruteurs dans un contexte professionnel.

Plus de 10 millions d'utilisateurs sont déjà sur XING.

En ce moment sur XING...

Bertrand Bouvard a publié l'offre d'emploi "Ecrivains/auteurs indépendants" dans la rubrique XING Emploi. XING Emploi - Hong Kong

Julien Josset a publié l'offre d'emploi "PROCUREMENT CATEGORY ..." dans la rubrique XING Emploi. XING Emploi - Paris / dublin

Guy de CIBON organise l'événement "Formation : créer votre ...". Événements XING - Paris

[Plus](#)

À propos de XING XING AG | Presse | Relations investisseurs | Carrières sur XING | Blog | Devblog | Boutique | Aide & Contact

Fonctionnalités | Recherche de membres | Groupes | Événements | Emploi | Applications | Version mobile

Pour les entreprises | Annoncez sur XING | Abonnement Recruteur | Recrutement | Groupes d'entreprises

11 Millions de membres

42% germanophones

15% espagnols

10% turcs

50 000 groupes

Spécificités:

Espace pour coordonnées.


"Je recherche" & "Je Propose"

1 langue par profil

Cyril Bladier pour AX

©Business-on-line.

Copie et diffusion non autorisés.



viadeo

LinkedIn

2 réseaux complémentaires

Plus de 50% des DRH utilisent les réseaux sociaux

Cyril Bladier pour AX
©Business-on-line.
Copie et diffusion non autorisés.



Francophone

Monde non anglo-saxon

40 Millions profils (4.5 en France)

Réseau non-connecté

Cadres supérieurs

Middle-Management

37 ans

60 % dans entreprises < 100 emp

Américain

En anglais

150 Millions de profils (3.2M France)

Cadres dirigeants: 10% de CXO

Cadres supérieurs

70% dans entreprises > 1000 emp.

Age moyen: 40 ans (68% >35ans)

Revenu moyen > 100k\$

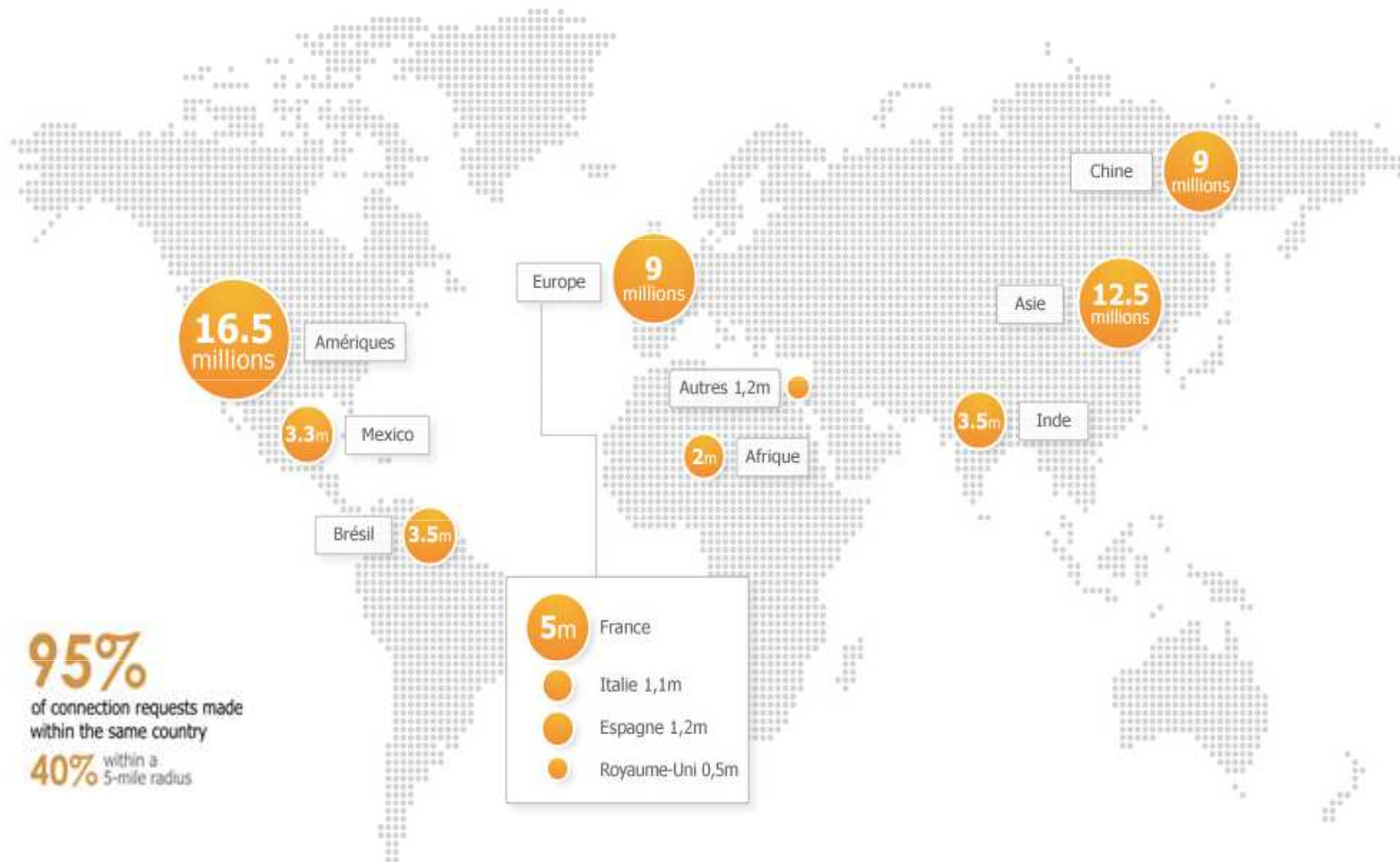
Cyril Bladier pour AX

©Business-on-line.

Copie et diffusion non autorisés.



Repartition par pays :



95%

of connection requests made within the same country

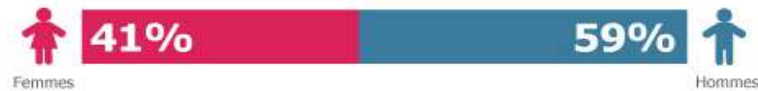
40% within a 5-mile radius

Cyril Bladier pour AX ©Business-on-line. Copie et diffusion non autorisés.

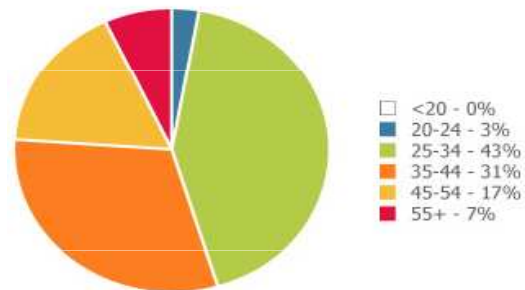
Nos membres



Genre :



Age :



Pourquoi nos membres utilisent Viadeo ?

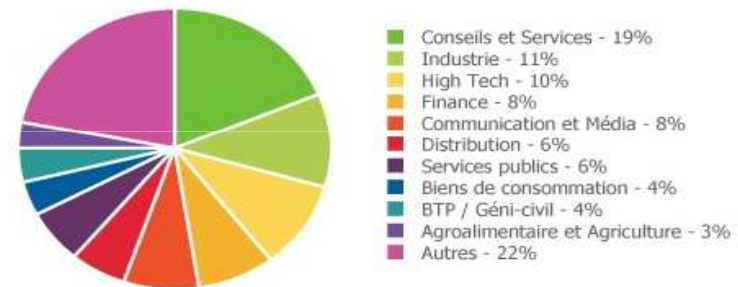


Statut professionnel :

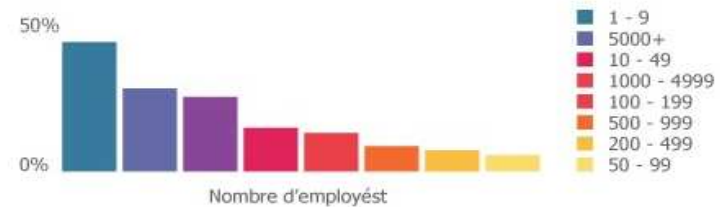


Leur cadre de travail

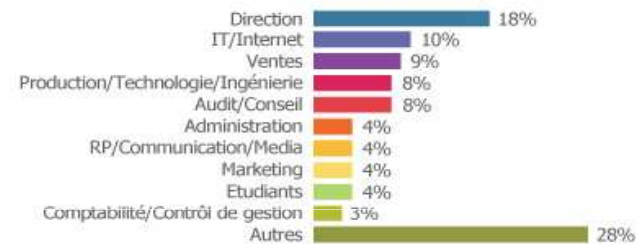
Secteurs d'activité :



Taille de l'entreprise :



Fonctions :





1° site consulté par les dirigeants européens
70% se connectent toutes les semaines.
+1 membre par seconde.
81% sont dans au moins 1 groupe et
52% y contribuent.

Cyril Bladier pour AX
©Business-on-line.
Copie et diffusion non autorisés.

Segments

Maximize ROI by connecting with a specific segment of LinkedIn Professionals



Business Decision Makers
Over 18.8 Million



IT Professionals
Over 9.4 Million



Financial Service Professionals
Over 7.9 Million



Small & Medium Business
Professionals
Over 4.6 Million



Startup Professionals
Over 3.9 Million



Marketing Professionals
Over 3.2 Million

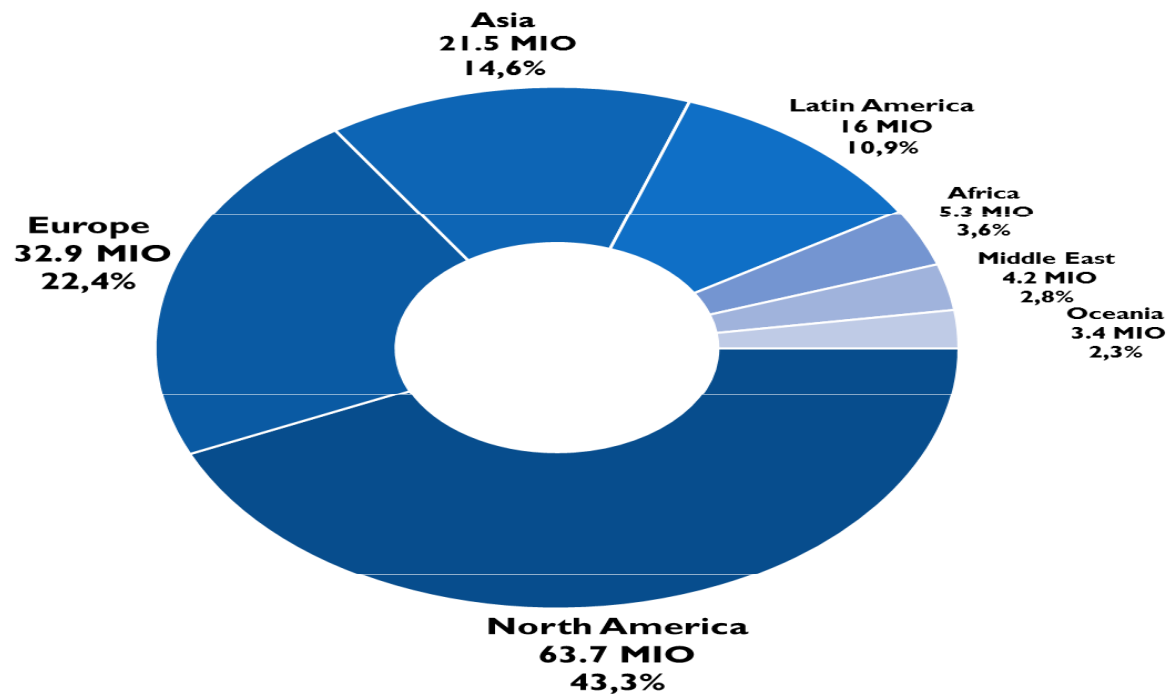
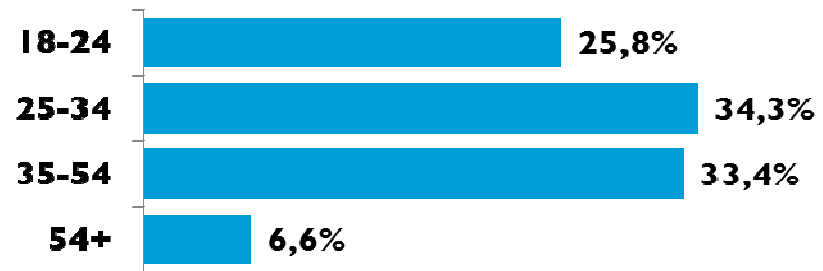
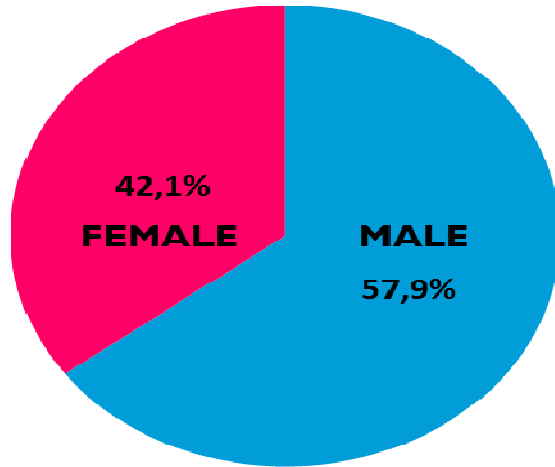


Corporate Executives
Over 3 Million



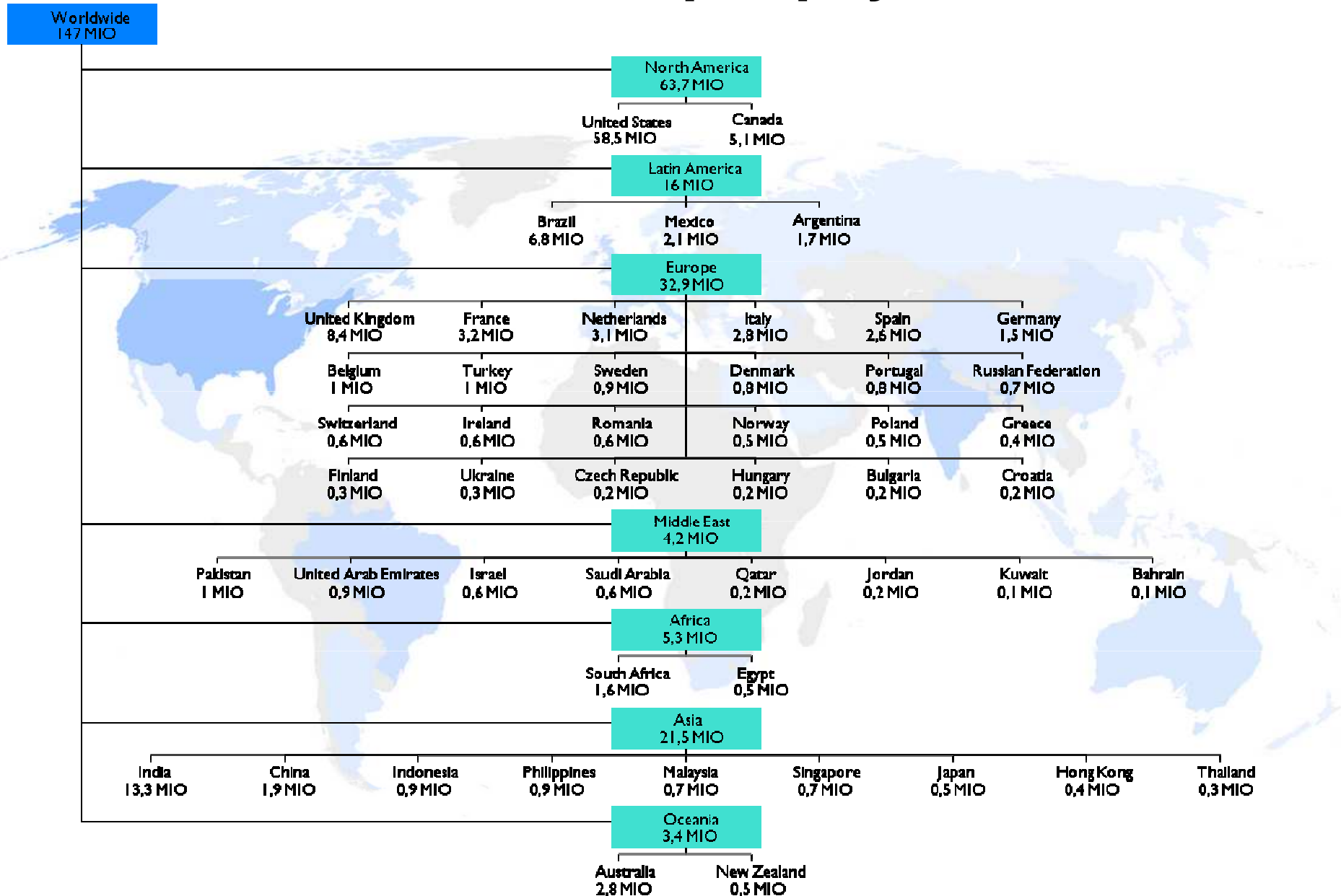
Career Changers
Over 2.8 Million

LinkedIn profilis

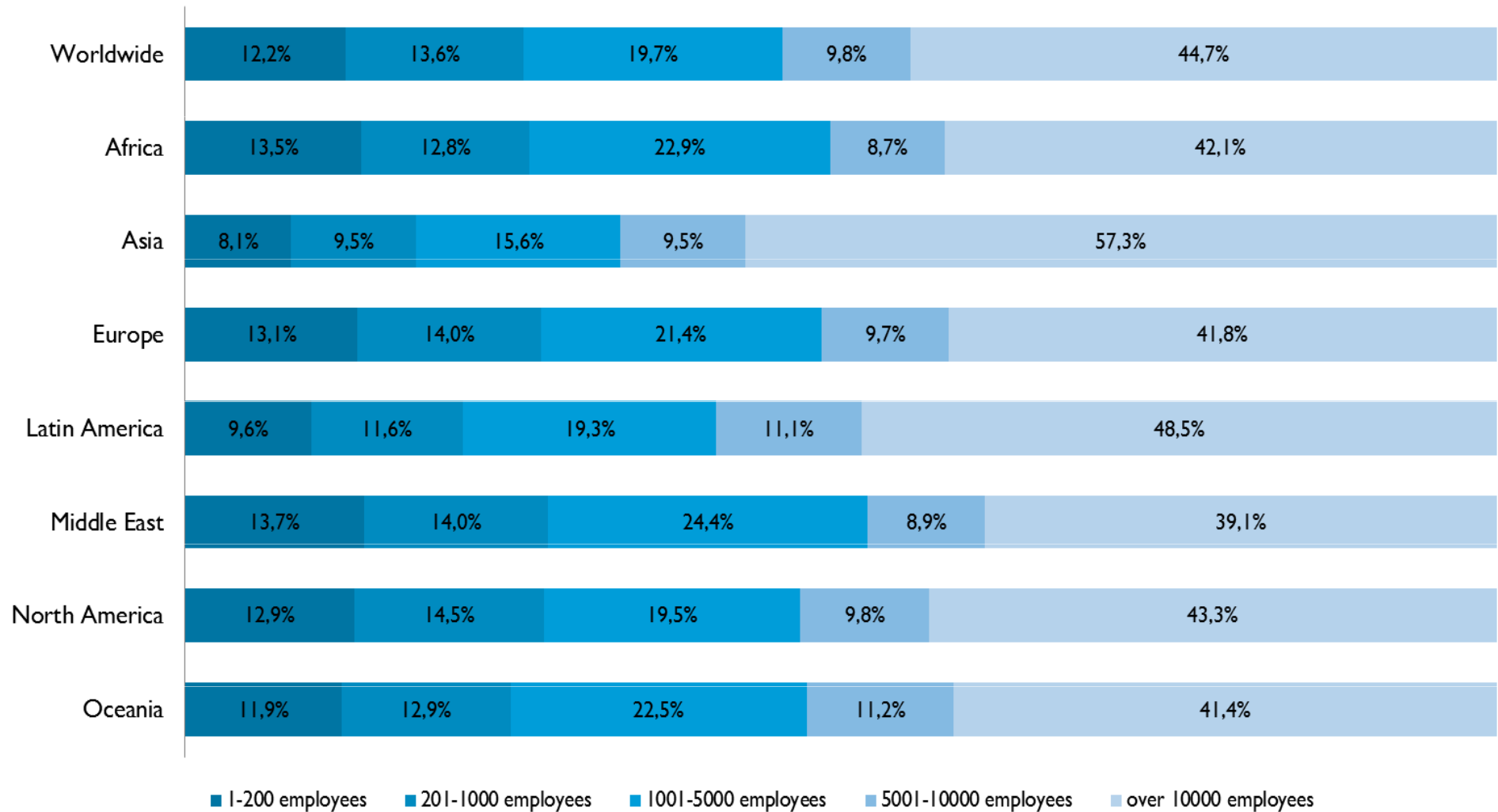


Copie et diffusion non autorisés.

LinkedIn par pays



Taille d'entreprise par zone



Cyril Bladier pour AX
 ©Business-on-line.
 Copie et diffusion non autorisés.

Industrie par zone

Industry	Worldwide	Africa	Asia	Europe	Latin America	Middle East	North America	Oceania
High Tech	14,3%	13,8%	25,2%	14,8%	11,5%	17,1%	11,6%	12,8%
Finance	12,4%	13,4%	11,9%	10,9%	9,3%	11,5%	13,8%	12,8%
Manufacturing	10,1%	12,1%	14,3%	10,6%	12,5%	15,6%	7,8%	9,4%
Medical	8,8%	5,5%	5,4%	7,4%	6,5%	6,6%	11,3%	7,4%
Educational	8,1%	6,8%	6,3%	7,3%	9,1%	5,9%	9,0%	8,0%
Corporate	8,0%	8,4%	8,4%	9,6%	10,3%	6,7%	6,6%	9,0%
Consumer Goods	7,1%	6,1%	6,4%	7,1%	7,7%	6,0%	7,2%	6,8%
Recreational	5,6%	5,5%	4,4%	5,8%	5,7%	5,0%	5,9%	6,4%
Construction	4,7%	5,5%	4,0%	4,5%	5,4%	9,0%	4,5%	5,6%
Government	3,9%	4,7%	1,8%	4,1%	4,6%	2,4%	4,4%	4,2%
Arts	3,7%	2,8%	2,3%	4,4%	3,8%	2,8%	3,7%	4,0%
Media	3,2%	3,1%	2,8%	3,9%	2,6%	2,7%	3,1%	3,4%
Non-profit	2,8%	3,6%	1,9%	2,2%	2,7%	2,2%	3,4%	2,7%
Transportation	2,6%	3,3%	2,5%	2,9%	2,9%	3,9%	2,4%	2,8%
Service	2,3%	2,7%	1,3%	2,4%	2,2%	1,4%	2,6%	2,3%
Legal	1,9%	1,6%	0,7%	1,8%	1,7%	0,9%	2,4%	1,9%
Agriculture	0,5%	1,1%	0,3%	0,4%	1,4%	0,4%	0,4%	0,8%

Fonction par zone

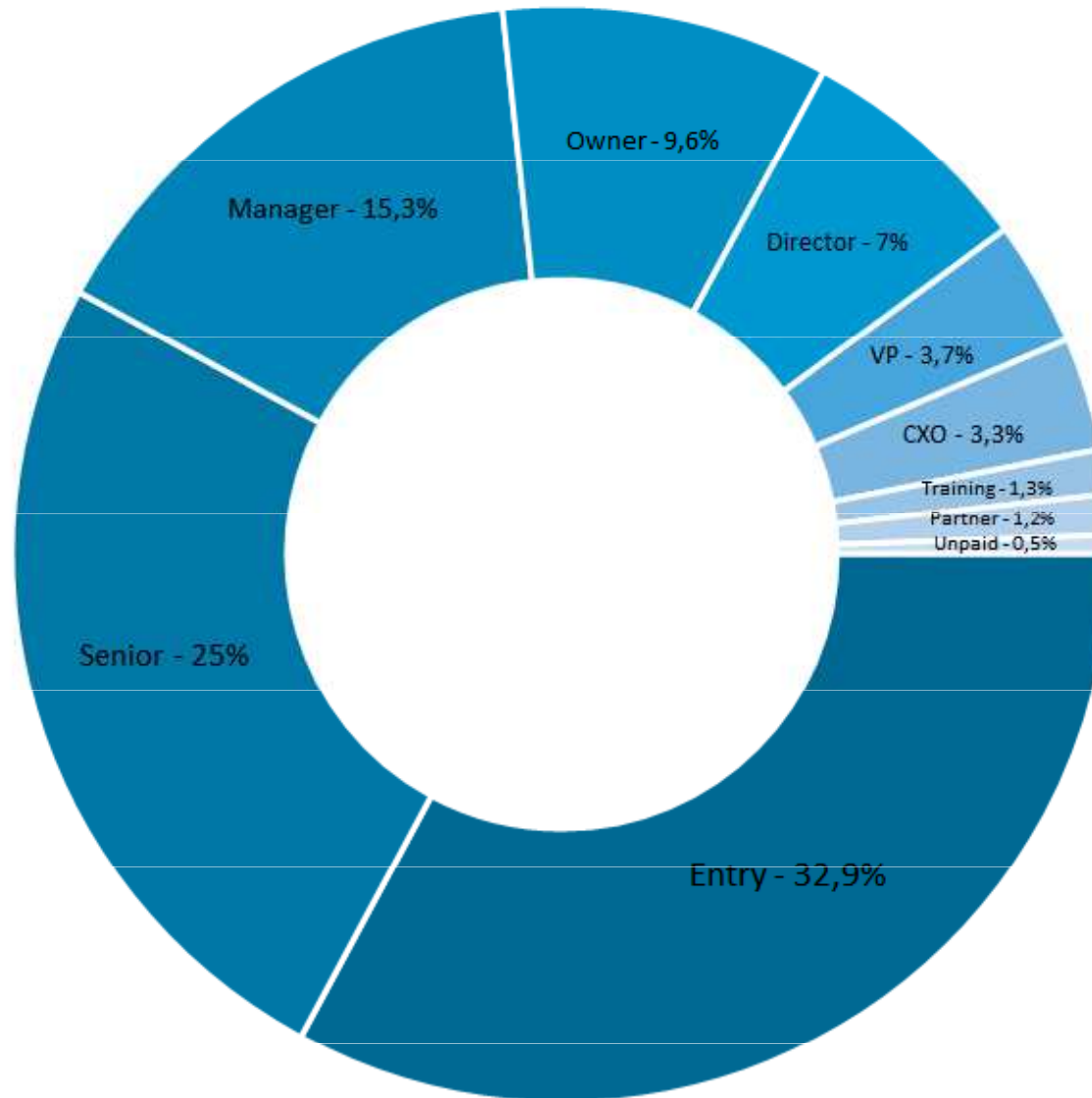
Job function	Worldwide	Africa	Asia	Europe	Latin America	Middle East	North America	Oceania
Entrepreneurship	10,8%	11,3%	10,0%	11,1%	8,3%	9,0%	11,2%	11,8%
Sales	9,5%	7,7%	9,4%	9,8%	9,9%	9,1%	9,4%	8,7%
Operations	8,3%	9,4%	8,4%	7,1%	7,0%	10,2%	8,9%	8,9%
Engineering	6,7%	6,8%	14,1%	6,5%	5,4%	12,8%	4,9%	5,1%
Information Technology	6,1%	6,6%	7,9%	6,6%	6,6%	7,8%	5,3%	6,4%
Education	5,7%	4,9%	4,9%	4,9%	8,5%	4,5%	6,0%	4,6%
Administrative	5,5%	7,6%	3,6%	4,6%	12,5%	4,5%	5,1%	4,5%
Support	4,2%	4,5%	3,6%	3,7%	4,0%	3,8%	4,5%	4,6%
Consulting	4,1%	4,0%	4,1%	6,0%	4,9%	2,8%	3,2%	5,8%
Finance	4,1%	5,0%	3,4%	3,9%	3,1%	4,4%	4,5%	4,3%
Healthcare Services	3,6%	2,8%	1,7%	2,8%	2,8%	3,0%	4,6%	3,3%
Media And Communication	3,4%	3,1%	2,3%	4,4%	3,2%	2,5%	3,4%	3,4%
Research	3,4%	2,8%	3,5%	3,7%	4,5%	2,4%	3,1%	3,2%
Program and Project Management	3,3%	3,2%	3,1%	4,2%	2,4%	3,3%	3,0%	3,8%
Marketing	3,2%	3,1%	3,7%	3,7%	2,6%	3,3%	3,1%	3,6%
Arts And Design	3,1%	2,0%	2,3%	3,4%	2,6%	2,4%	3,3%	3,3%
Human Resources	3,0%	3,2%	4,1%	3,0%	2,1%	2,8%	2,8%	3,3%
Accounting	2,5%	4,8%	2,5%	2,0%	2,6%	3,9%	2,4%	2,2%
Legal	1,9%	1,4%	0,8%	1,7%	1,9%	0,9%	2,3%	1,5%
Community And Social Services	1,7%	1,3%	0,5%	1,0%	0,8%	0,5%	2,5%	1,8%
Business Development	1,4%	1,2%	1,8%	1,7%	0,7%	1,7%	1,3%	2,3%
Real Estate	1,2%	0,7%	0,3%	0,5%	0,4%	0,6%	2,0%	1,0%
Quality Assurance	1,2%	1,0%	2,2%	1,1%	1,2%	1,8%	1,0%	0,9%
Purchasing	0,7%	0,8%	0,8%	0,9%	0,9%	1,0%	0,6%	0,5%
Product Management	0,7%	0,4%	0,7%	1,0%	0,8%	0,6%	0,6%	0,6%
Military and Protective Services	0,6%	0,5%	0,3%	0,4%	0,5%	0,5%	0,9%	0,5%

Cyril Bladier pour AX

©Business-on-line.

Copie et diffusion non autorisés.

Niveaux hiérarchiques



Cyril Bladier pour AX
©Business-on-line.
Copie et diffusion non autorisés.

LINKEDIN USER

TO FREE OR NOT TO FREE?

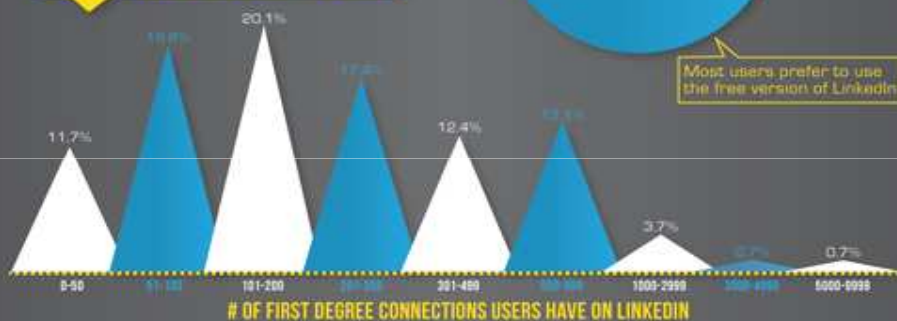
90.9%

8.4%

8.4% pay to use LinkedIn

Most users prefer to use the free version of LinkedIn

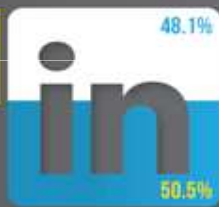
NETWORK SIZE MATTERS!



COMPLETE PROFILES?

50.5% of user profiles are 100% complete as defined by LinkedIn

■ INCOMPLETE
■ COMPLETE



ARE YOU A GROUPIE?

OF GROUPS USERS ARE JOINING



Majority of users are in 10 or more groups

HOW MUCH TIME ARE USERS INVESTING IN LINKEDIN?



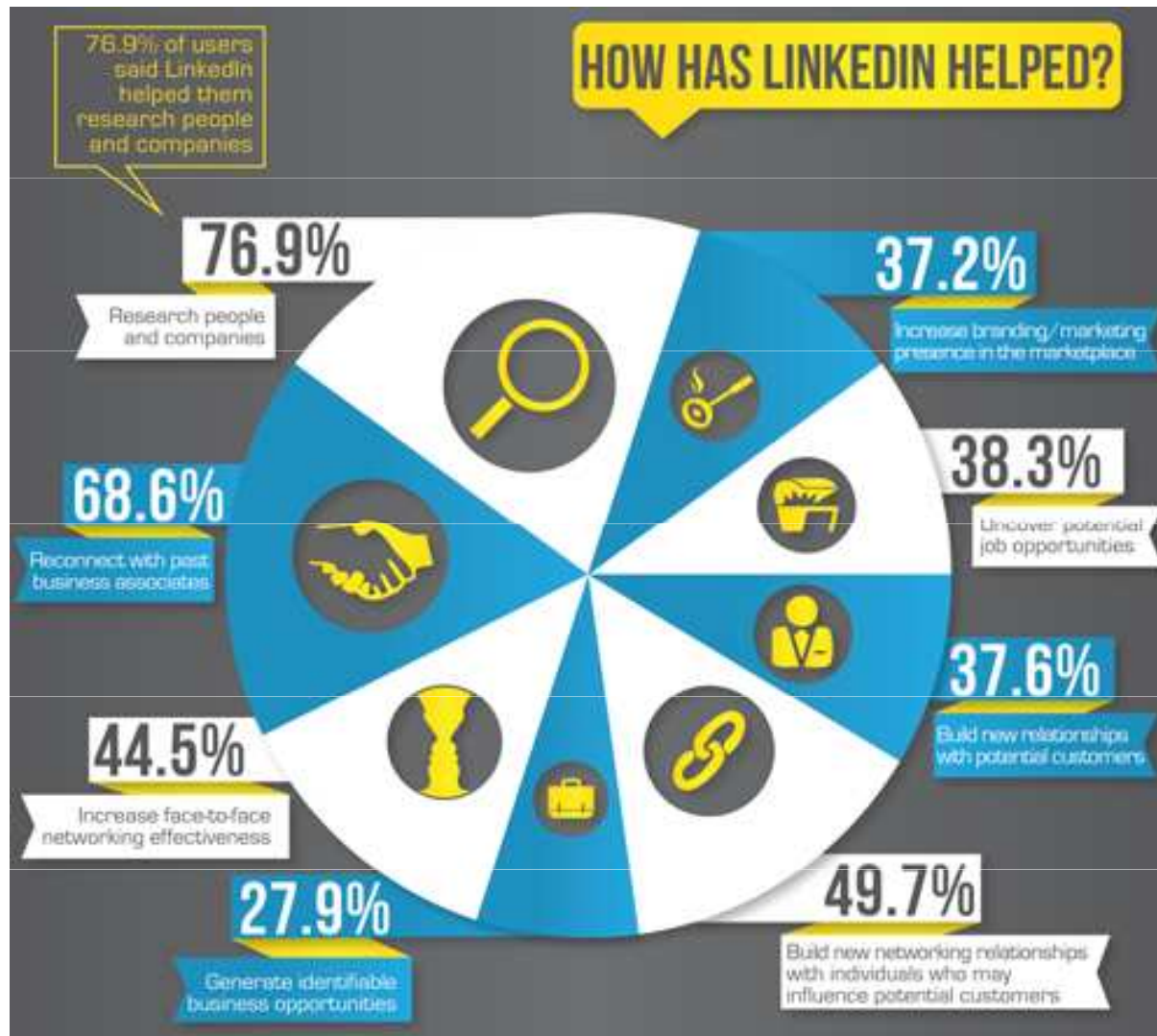
TOP 10 FAVORITE FEATURES



AND THE REST...



HOW HAS LINKEDIN HELPED?



2 Business Model différents



Abonnement payant



Solutions entreprises

1 point commun

Un moteur de recherche interne basé sur un
algorithme spécifique



LinkedIn: caractéristiques

- Créer un CV Multimedia: liens, vidéos, présentations
- Services de référence pour recruteurs.
- Gratuit.
- Votre CV, ce sont vos mots (fiabilité?).
- Tous les cv sont les mêmes (qualifications, compétences, expérience).



LinkedIn: Pourquoi?

- Aller au-delà du CV
- Occuper les premières places Google.
- Trouver la bonne entreprise
- Trouver le bon contact
- Avoir un premier contact

LinkedIn: pourquoi les recruteurs l'utilisent (1/2)

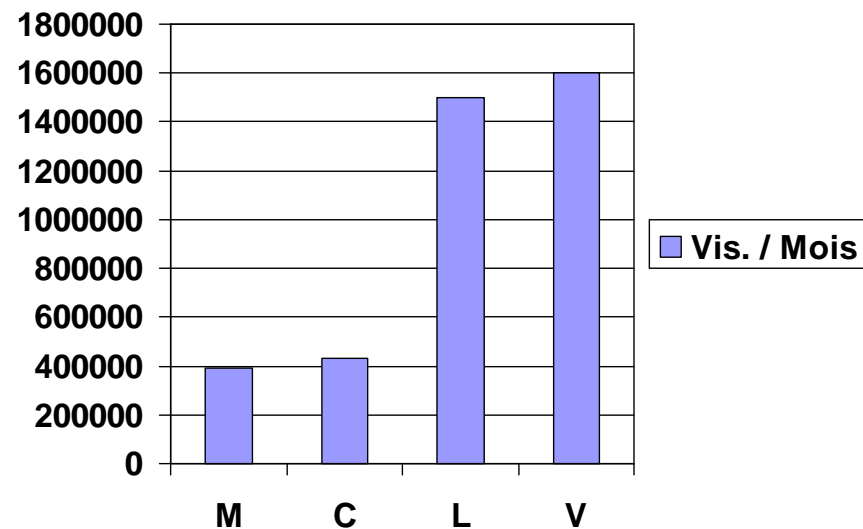
License Monster: 15 000\$ minimum

1 annonce sur Monster: 350\$

1 annonce sur LinkedIn: 60\$

1 annonce sur Viadeo: 489€

Recherche et Consultation de
profils: GRATUIT



Cyril Bladier pour AX

©Business-on-line.

Copie et diffusion non autorisés.



LinkedIn: pourquoi les recruteurs l'utilisent (2/2)

- 71% y font du sourcing.
- 42% des contacts initiés par des RH sur Viadeo mènent à 1 embauche.

- 49% des RH utilisent ces réseaux pour les références professionnelles.
- 22% des RH utilisent ces réseaux pour voir les recommandations.
- 14% RH utilisent ces réseaux pour centres d'intérêts et activités extra-professionnelles.



LinkedIn: Comment cherchent les recruteurs?

- Moteurs de "recherche avancée" des plateformes.
- Recherches ciblées avec 6/7 mots-clés: 2/3 noms
- Elargi ensuite à 5 noms.



LinkedIn:

10 Conseils pour débiter? (1/2)

- 1 - Soyez facilement identifiable par une photo sobre et un mail identiques sur tous les réseaux (*7).
- 2 - Mettez à jour votre profil en fonction de votre évolution en postes et compétences.
- 3 - Faites un CV le plus multimédia possible par des renvois de liens ou la mise en ligne de vos réalisations.
- 4 - Faites une présentation générale courte et explicite de vos objectifs et compétences.
- 5 - Listez les mails de toutes vos connaissances et invitez-les pour constituer un premier réseau



LinkedIn:

10 Conseils pour débuter? (2/2)

- 6 - Identifiez dans les réseaux de vos contacts, les personnes susceptibles de vous aider dans votre projet et demandez à vos amis de vous mettre en relation.
- 7 - Faites vivre votre profil au moins une fois par semaine en participant à des groupes de discussions et en publiant des informations en rapport avec l'activité et le poste recherchés.
- 8 - Engrangez des informations sur les entreprises et secteurs ciblés en interrogeant des professionnels.
- 9 - Trouvez le ton juste entre pertinence, originalité et modération dans vos commentaires et publications. Attention à l'orthographe et à la syntaxe !
- 10 - Réfléchissez bien à votre image virtuelle, donc attention aux photos compromettantes, à l'étalage de votre vie privée et de vos opinions personnelles. Enfin n'oubliez pas de vous "googliser" régulièrement pour savoir ce qui se dit de vous.

Cyril Bladier pour AX

©Business-on-line.

Copie et diffusion non autorisés.

LinkedIn: Pour sortir du lot

Vos actions plus que des mots

On voit qui vous êtes (profil)

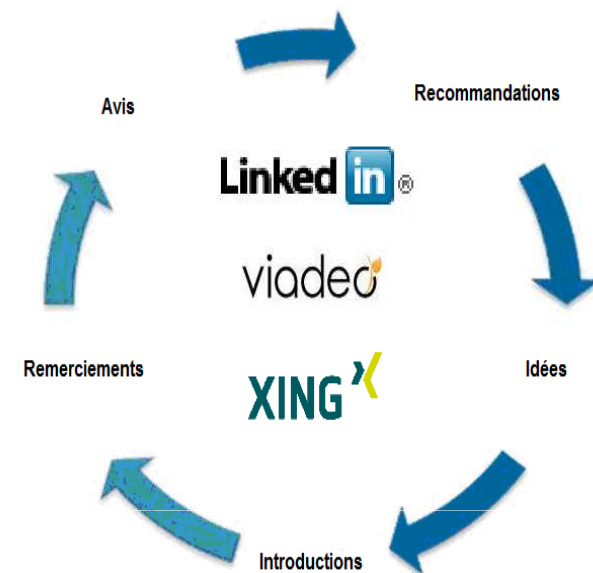
Comment vous agissez (actions)

Qui vous connaissez (contacts)

Ce qu'on dit de vous (recommandations)

Ce que vous pensez (groupes)

On vous voit en action



Cyril Bladier pour AX

©Business-on-line.

Copie et diffusion non autorisés.

A éviter

Expérience de

DIRECTEUR GENERAL

industry
January 2010 – Present (1 year 5 months)

STRATEGIC AND INTERNATIONAL BUSINESS CONSULTING
INTERNATIONAL PUBLIC AFFAIRS
MERGERS & ACQUISITION
NEGOCIATION

STRATEGIC ADVISER OF THE CHAIRMAN

industry
June 2008 – December 2009 (1 year 7 months)

DIRECTOR GENERAL

industry
June 1992 – April 2008 (15 years 11 months)

STRATEGIC ADVISER

industry
June 1988 – January 1992 (3 years 8 months)

Préférences de contact de

Intéressé par

- propositions de poste
 - nouveaux projets
 - opportunités d'affaires
 - reprendre contact
 - missions de conseil
 - appels à expert
 - demandes de références
-



Créer son profil

Avoir un profil 100% complet

(Poste actuel, 2 postes précédents, formation, photo, résumé, spécialités, 2 recos).

Etre synthétique pour être lu. Verbes d'action.

A éviter: titres, tâches, "job-description", superlatifs...

Mots-clés

Personnaliser le profil public.



Rédiger son profil

Ecrire à la première personne, en s'adressant au lecteur.
Indiquer ses informations de contact.

Contenu / densité / variété.

Indiquer être ouvert aux opportunités.

Headline: pas de titre de poste.
Mots pertinents qu'on va utiliser pour vous trouver.



LinkedIn: Le Premier contact

- La vie "online" n'est pas différente de la vie "offline"
- Taux d'acceptation de 90% (LinkedIn)
- Dites pourquoi vous le/la contactez
- Proposez votre aide. **NE PARLEZ PAS DE VOS BESOINS.**
- Vous avez un groupe dans lequel inviter
- Vous avez un réseau
- Demandez une aide ou des conseils, pas un emploi



LinkedIn: **2 erreurs** à ne pas faire

- Etre perçu comme un chercheur d'emploi désespéré.
- Etre perçu comme un collectionneur.
 - Les relations sont basées sur un échange de valeurs.



À retenir sur les Réseaux Pros

- Ils ne vous trouveront pas un emploi.
- Ils ne remplaceront pas les cabinets de recrutement / chasse.
- Détailler son profil.
- Qualité plus que quantité.
- Ce n'est pas parce qu'on vous accepte comme contact qu'on veut développer la relation. Vous êtes souvent accepté pour votre réseau. A vous d'enrichir la relation.
- **LinkedIn n'est pas nécessairement le meilleur outil.** Selon la cible Facebook ou YouTube peuvent être plus pertinents.
- Mises à jour: informer, divertir, animer, aider les autres, apporter de la valeur.

Cyril Bladier pour AX

©Business-on-line.

Copie et diffusion non autorisés.



Atelier

Comment fonctionne l'algorithme de LinkedIn?

Conséquences pour les femmes.

Comment choisir les bons mots-clés? Où les mettre?

Premières étapes.

Comment cherchent les recruteurs?

Comment rédiger son profil?

Hors poste? Comment le gérer.

Optimiser son profil.

Les recommandations.

Cibler différents types de postes.

Erreurs à ne pas faire.

Mesurer son ROI.

Faut-il prendre un abonnement payant?

Contact



09.50.16.21.98



06.42.67.30.43



cyril.bladier@business-on-line.fr

viadeo

<http://www.viadeo.com/fr/profile/cyril.bladier>

LinkedIn

<http://fr.linkedin.com/in/cyrilbladier>

facebook

<http://www.facebook.com/internetbtob>

twitter

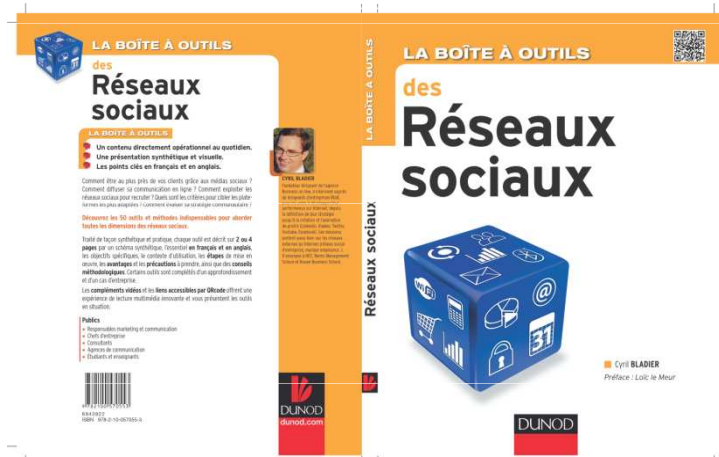
http://twitter.com/businesson_line

twitter

http://twitter.com/cyril_bladier

Presse
Citron

<http://www.presse-citron.net/members/cyril-bladier/>



Cyril Bladier pour AX