LinkedIn

Booste ta visibilité

Dorith Naon
Illustré par Billi

LinkedIn

Booste ta visibilité

Vuibert

Couverture : Le Petit Atelier
Maquette : Sébastienne Ocampo
Mise en page : SCM, Toulouse

ISBN : 978-2-311-62652-0

© Magnard-Vuibert, mai 2023
5, allée de la 2e division blindée, 75 015 Paris
www.vuibert.fr

Toute représentation ou reproduction, intégrale ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayant droits aux ayants cause, est illicite (loi du 11 mars 1957, alinéa 1er de l'article 40). Cette représentation ou reproduction par quelque procédé que ce soit constituerait une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal.

Sommaire

T'es qui ? 7
Vends-moi ce livre 9

Tuto 1
Au secours, je ne comprends rien à Linekeudlne ! 11

Tuto 2
J'optimise mon profil LinkedIn mieux que mon Tinder 23

Tuto 2 ½
J'appuie sur l'accélérateur de l'optimisation ! 47

Tuto 3
Je crée une ligne éditoriale aux petits oignons 53

Tuto 3 ½
Les questions existentielles de la création de contenu LinkedIn 71

Tuto 4
Le personal branding, c'est comme se mettre au sport, tout le monde en parle, personne ne le fait 93

Tuto 5
Avoir une communauté c'est plus puissant qu'un « on se commande une pizza, ce soir ? » 105

Tuto 6
Le copywriting, pour transformer les mots en euros 121

Tuto 7
Le storytell-quoi ? 141

Tuto 8
Publier sur LinkedIn, c'est comme la boxe : sans mental il n'y a rien 153

Tuto 9
LinkedIn, la porte ouverte à toutes les fenêtres ? 173

Tuto 10
LinkedIn 2.0 : quand LinkedIn devient fun 191

Tuto 11
Dodo les supertips LinkedIn 199

Kdo rempli de bonnes énergies 215
Remerciements 217

T'ES QUI ?

Moi, c'est Dorith. Je suis passée de chercheuse d'emploi à indépendante grâce à LinkedIn. Avant, j'enchaînais les mails de refus automatiques *via* Indeed et les autres plateformes. J'étais plus désespérée que le jour où « Loft Story » a été déprogrammé. Autant te dire que je suis profondément convaincue de la puissance du réseau.

J'ai commencé à publier en novembre 2021. Aujourd'hui, j'ai plus de 60 000 abonnés et 45 millions de vues. Ça m'a ouvert plus d'opportunités que les promos du catalogue Carrefour. J'ai été contactée pour être chroniqueuse à la TV. Je suis *managed creator* pour LinkedIn, c'est-à-dire que je bénéficie de l'accompagnement d'un *creator manager* de l'équipe LinkedIn et que je teste des fonctionnalités en avant-première. J'ai été invitée dans plusieurs podcasts. J'ai eu mon portrait dans *Têtu*. Je pensais qu'en venant sur LinkedIn je me dirais : « Je ne m'attendais à rien mais j'ai quand même été déçue. » Ça a été tout le contraire !

Niveau pro : j'ai pas mal d'activités.

- Je suis *ghostwriter*. Oui je sais, c'est un mot barbare. En français, ça veut dire « prête-plume ». J'écris les posts LinkedIn des dirigeants d'entreprise et des CEO. J'ai créé plus de 50 lignes éditoriales pour mes clients, et écrit des posts LinkedIn qui ont cumulé plus de 60 millions de vues pour mes clients.
- Je suis formatrice LinkedIn.
- Je suis influenceuse LinkedIn : je mets en avant des entreprises sur mon propre profil LinkedIn. Pour ça, il faut qu'elles aient des valeurs qui matchent avec les miennes : écologie, diversité inclu-

sion, Pokémon… (OK, le dernier point n'est pas un critère — même s'il devrait).

- J'ai un podcast où je donne la parole à des alternants, employés et stagiaires qui ont vécu du management toxique, de l'humiliation et du harcèlement au travail : « Dorith raconte » (disponible sur toutes les plateformes).
- Je suis ambassadrice de la Fondation Le Refuge, qui héberge et accompagne les jeunes LGBT+ mis à la rue par leur famille (et j'en suis très très fière).
- Je suis marraine du collectif Mots et Maux de femmes, qui lutte contre contre les violences faites aux femmes.

Et sinon à part ça, je poste tous les jours sur LinkedIn. Ma ligne éditoriale LinkedIn, elle est un peu comme la pizza que je commande. Elle peut changer au gré de mes humeurs.

Globalement : je parle de bien-être au travail. Sous forme de partage d'expériences, de caricatures et de vidéos.

À la base, je n'ai pas une histoire de vie facile : ma mère m'a mise à la rue à 18 ans. J'ai commencé ma vie active avec un découvert de 200 euros, à la rue, sans diplôme et sans expérience. J'ai été en foyer de jeunes travailleurs. LinkedIn m'a ouvert des opportunités folles et m'a montré que tout est possible !

Moi c'est Billi !

C'est moi qui ai fait toutes les illustrations de ce livre. J'adore les axolotls. Je suis fan de la lune. Mes illustrations ont un style enfantin car j'aurai toujours 8 ans dans ma tête. Je voulais être astronaute mais j'ai le vertige.

Et je suis 1 000 fois plus synthétique que Dorith (elle parle trop).

VENDS-MOI CE LIVRE

Ce livre, c'est l'histoire d'une ex-chercheuse d'emploi qui ne croyait plus en rien. J'étais désespérée. Pour moi, LinkedIn, c'était clairement ma dernière chance de trouver un job.

Il s'est passé un truc assez fou. Je me suis retrouvée avec plus de deux cents propositions d'emploi. Je n'ai pas tout compris pour être honnête. À la base, je me suis dit : « Je vais raconter mes expériences pro — qui ne sont pas très fun pour tout te dire — et peut-être que ça aidera quelqu'un quelque part. » Et qu'au passage, quelques recruteurs/employeurs se retrouveront dans mes valeurs et auront envie de bosser avec moi !

Je me suis retrouvée avec tellement plus que ce que je voulais ! C'est juste la folie.

La preuve, c'est que j'ai écrit ce livre, parce que j'ai été contactée par cette super maison d'éditions qu'est Vuibert (qui relit ces lignes alors je suis obligée de dire ça).

Aujourd'hui, j'ai envie de vous transmettre tout ce que j'ai appris de LinkedIn ! Et surtout la puissance incroyable de ce réseau. Certains parlent de l'*American dream*. Moi je veux plutôt vous parler du *LinkedIn dream*. C'est un peu le monde de tous les possibles.

Je suis profondément convaincue qu'apprendre en s'amusant, c'est aussi magique que de trouver une place libre dans le métro.

Attention : l'ensemble des fonctionnalités LinkedIn citées dans ce livre sont encore d'actualité au moment où j'écris ces lignes. Mais ça ne sera pas forcément le cas au moment où tu l'auras entre les mains ! Ceci dit, tu n'es pas à l'abri qu'elles reviennent. Les fonctionnalités LinkedIn me font souvent penser à la chanson « Ça s'en va et ça revient ». Il y a beaucoup de phases de tests.

TUTO 1

Au secours, je ne comprends rien à LinekeudIne !

Ne t'inquiète pas. C'est normal. Quand je suis arrivée sur LinkedIn, c'était un peu comme la première fois où j'ai mis un pied dans le métro parisien. Je n'avais qu'une envie : c'était de repartir et de ne plus jamais y retourner.

Pour les mêmes raisons :

- **Les gens avaient l'air chelou** : qu'est-ce que c'est que tous ces posts qui commencent par « cher réseau » ? Ces gens qui font des posts pour dire : « J'ai eu une réunion à 17 heures, c'était trop bien ! » ? (on s'en fiche ?). Je me sentais à l'amicale de l'Ehpad de Mortebouse.

- **Je trouvais ça moche** : je ne vais pas mentir, je trouvais l'interface affreuse. Pas du tout intuitive. J'ai comparé ça au Minitel (oui, je suis dure !).

- **Je trouvais ça très compliqué** : il faut 1 739 239 années pour s'inscrire : même trouver une sortie à la station Châtelet du métro parisien, c'est plus rapide. LinkedIn te demande tout ton arbre généalogique professionnel. C'est plus décourageant qu'un vocal de 8 minutes sur Whatsapp.

Ensuite, je recevais des mails de LinkedIn tous les jours. « Regardez les actualités de tel contact » « Coucou » « Êtes-vous vivante ? » « Venez nous voir, on vous aime » (franchement c'était l'idée). Et puis un jour, ils m'ont envoyé LE bon mail : « Regardez les annonces d'emploi qu'on a pour vous. » Mon sang de chercheuse d'emploi n'a fait qu'un tour. Alors j'ai laissé mes *a priori* de côté et je lui ai laissé une seconde chance. En même temps, je n'avais pas le choix : je cherchais un CDI. Et ma recherche d'emploi ne donnait rien *via* les sites d'offres d'emplois classiques.

LinkedIn est passé de cet ex dont je ne veux plus entendre parler à « laissons-nous une seconde chance ». Il m'a fallu pas mal de temps pour me faire à son caractère de cochon (il bugue beaucoup). Mais j'ai réussi à apprivoiser ce vieux chat qui venait me réclamer de l'attention sous ma fenêtre !

LES ENJEUX DE LINKEDIN : TOUT LE MONDE S'ÉCLATE, À LA QUEUE LEU LEU

TOUT LE MONDE a sa place sur LinkedIn. Que ce soit toi, ta mère, ta grand-mère et même ton petit frère.

Ce qu'il y a d'incroyable sur ce réseau, c'est qu'il fédère de nombreux types de personnes : les chercheurs d'emploi, les employés, les cadres, les P.-D.G., les personnalités publiques, les ministres, le président de la République.

Tu peux tomber sur un post de ton collègue et, juste au-dessus, un post d'Anne Sophie Pic, cheffe 3 étoiles. C'est merveilleux.

Alors pas du tout.

Twitter

- Post court (très peu de caractères).
- Objectif : faire du microblogging (passer une émotion/information à travers un message court).
- Orientation : grand public.

LinkedIn

- Post long (max 3 000 caractères).
- Objectif : trouver un job, trouver des clients, être ambassadeur de son entreprise, partager une analyse sur un sujet.
- Orientation : public professionnel.

Peu importe ton objectif, tu peux le réaliser sur LinkedIn (sauf gagner au loto, désolée).

En tant que chercheur d'emploi, tu as tout intérêt à attirer l'attention des recruteurs et à inverser la tendance : au lieu d'être recruté, recrute ton entreprise ! Et ça passe par te construire une **marque personnelle** du tonnerre de Brest. Pas de panique, on y reviendra plus tard (voir Tuto 4). Tu as aussi les annonces d'emploi LinkedIn qui te permettent parfois d'avoir le contact direct de la personne qui a publié l'annonce. Tu peux alors lui envoyer un message pour appuyer ta candidature !

Si tu es indépendant, c'est le jackpot (je parle en connaissance de cause) ! Tu atterris dans un paradis digne d'un mix entre Disneyland et un magasin de jouets à Noël (rien que ça).

Tous tes clients potentiels sont ici. Tu vois « The Voice » ? Tu vois la scène ? Tu vois le jury ? Eh bien le jury, c'est tes clients qui sont sur LinkedIn. Et sur la scène, il y a toi. Si tu leur plais, ils se retourneront et te sélectionneront. Si tu ne leur plais pas, ils vont rester assis dans leur fauteuil sans te regarder et dire « au suivant ».

Dans « The Voice », ils jugent à l'aveugle et c'est sur ta voix que tu vas être pris, ou pas.

Sur LinkedIn, la voix devient ton profil et ta création de contenu. C'est ça qui va faire que tes futurs clients vont buzzer pour t'avoir dans leur équipe et bosser avec toi. Ou pas.

Tu es dans les mêmes conditions qu'un candidat à « The Voice » :

- Le jury ne te connaît pas, il te découvre.
- En une fraction de seconde, il va décider si c'est oui ou non.
- Il n'a pas beaucoup de critères pour te juger mais il va le faire quand même : c'est à toi d'être convaincant.

Tu as aussi la possibilité de prospecter. Sois original. Les « bonjour, veuillez agréer, cordialement », c'est bon pour les lettres de motivation de 1912. Sur LinkedIn, il faut du per-so-nna-li-sé.

Si tu es P.-D.G., ton enjeu est clairement d'être l'ambassadeur de ton entreprise. Je sais de quoi je parle : j'écris des posts LinkedIn pour eux tous les jours. Il faut alors :

- transmettre les valeurs de ton entreprise ;
- transmettre tes propres valeurs ;
- être transparent sur ta culture d'entreprise.

Évidemment, ça passe par la conception d'une ligne édito adaptée à toi et à l'identité de ton entreprise (encore une fois, pas de panique, on va y revenir).

Si tu es salarié, ça rejoint beaucoup ce que j'ai dit juste au-dessus. Tu peux te positionner en tant qu'ambassadeur de ton entreprise et communiquer sur les valeurs de celle-ci, les initiatives RH, les événe-

ments, les actus, etc. Mais tu as zéro obligation. Tu peux aussi tout simplement partager ta vision sur les sujets qui t'intéressent. Qu'ils soient liés à l'emploi et à des thématiques RH ou autre. Ce qui compte, c'est de prendre du plaisir et d'échanger. Garde quand même toujours à l'esprit que LinkedIn est un réseau social très particulier. Ton entreprise est forcément assimilée à toi, tant qu'elle est dans ton titre LinkedIn. La liberté, oui, à 100 %, mais reste prudent quand même dans ta com. Les murs ont des yeux et les yeux ont des oreilles — proverbe chinois (ou pas).

Tu peux aussi être tout simplement retraité, étudiant, ou avoir un tout autre statut, et vouloir le plus simplement du monde partager du contenu et échanger. Ce qui, rappelons-le, est le but premier des réseaux sociaux (eh oui, ce n'est pas les likes).

Il y a un dénominateur commun à tous ces objectifs : te démarquer grâce à ta création de contenu et avoir un profil LinkedIn optimisé. Séparément, c'est très puissant. Ensemble, ça fait plus d'étincelles que les aventuriers de Koh Lanta qui essaient de faire du feu.

ON RÉCAPITULE

- *Tu as ta place sur LinkedIn.*
- *Ta création de contenu peut t'ouvrir de nombreuses portes sur LinkedIn.*
- *Les gens vont te juger en une fraction de seconde : à toi d'être convaincant.*
- *Personnalise ta prospection : pas de place pour l'ennui !*

Les tips de Dodo les bons tuyaux

- *N'aie pas peur du regard des autres.*
- *Ne te compare surtout pas aux autres.*
- *Concentre-toi sur tes objectifs.*

À LA BASE, JE CHERCHAIS UN JOB. ÇA A UN PEU DÉRAPÉ

À la base, j'étais VRAIMENT là pour trouver un CDI. C'était ma mission de vie. Un peu comme ce moustique que tu veux absolument éliminer à 3 heures du matin, quitte à y passer la nuit. Bon, j'avais aussi besoin de me nourrir et de payer mon loyer (accessoirement). En vrai, j'étais en fin de droits au chômage. C'était super chaud. Et surtout j'étais malgré moi l'héroïne d'un nouveau film : 50 nuances de mails de refus automatiques. J'en ai une collection plus importante que celle de mes cartes Pokémon.

Indeed, ça ne donnait rien.

Welcome to the jungle, ça ne donnait rien.

Allumer des cierges, ça ne donnait rien (j'ai quand même essayé).

Je suis venue sur LinkedIn avec autant d'envie qu'un petit qui fait sa rentrée au CP : je n'avais pas envie. Je voyais ça comme un réseau plus ennuyeux que de regarder un escargot avancer. Mais c'était ma dernière carte. Il fallait absolument que je trouve un job. J'y suis allée sans AUCUNE conviction. Je me suis dit : « Partage tes expériences pro ! Tu as vécu des trucs pas faciles ! Ça peut sûrement aider des gens. Et peut-être qu'il y a des entreprises qui vont se reconnaître dans tes valeurs ! »

J'ai été complètement dépassée. J'ai fait mon premier post « buzz » pour dénoncer le harcèlement sexuel que j'ai vécu à mon travail. Le post est monté assez vite à 13 000 réactions. J'ai reçu des milliers de témoignages par messages et par commentaires. J'avais réussi une de mes missions : aider les gens à se sentir moins seuls dans ce qu'ils vivent. Mais je n'ai pas réussi la deuxième. J'ai reçu quelques offres d'emploi. Mais rien de concluant.

Ensuite j'ai fait un post sur les tatouages en milieu professionnel. Sur le fait que les compétences passent avant l'apparence. Et là, j'ai été encore plus larguée qu'à ma dernière rupture. Le post est monté à plus de 24 000 réactions. Plus de 2 millions de vues. Et j'ai reçu plus de deux cents propositions d'emploi. J'ai signé un CDI parmi ces propositions. Depuis, tout est devenu « un peu trop fou pour moi » comme dit la chanson d'Angèle !

J'ai été contactée par une chaîne TV pour être chroniqueuse.

J'ai été invitée par le plus grand événement tech et start-up d'Europe.

J'ai eu mon portrait dans *Têtu*, le média LGBTQIA+ (je suis hyper-fière).

J'ai fait deux interviews pour *Le Figaro*.

J'ai fait une vidéo interview pour Loopsider.

J'ai été contactée par une agence d'influenceurs LinkedIn. Le concept : que je mette ma visibilité au service d'entreprises en accord avec mes valeurs, en bénéficiant des services d'un agent.

En juin 2022, j'ai décidé de me faire confiance et de devenir indépendante. La vérité, c'est que même en tant que salariée, je recevais beaucoup de propositions de missions free-lance par messages LinkedIn. Ça me faisait de l'œil depuis un moment.

J'ai fait un post pour annoncer ma nouvelle activité de *ghostwriter*. J'ai eu plus de 3 200 likes et 35 propositions de collaboration dans la foulée. Depuis, je reçois plus de 10 demandes entrantes par semaine sur LinkedIn. Je n'ai jamais prospecté.

J'ai cassé les codes. J'étais chercheuse d'emploi, j'étais dans la position de demandeuse. Depuis que je suis sur LinkedIn, je ne demande plus rien. C'est moi qui suis demandée. C'est plus royal que la couronne de la reine d'Angleterre (RIP).

Aujourd'hui, je remercie LinkedIn tous les jours. Ce réseau a transformé ma vie ! Pourtant, je reviens de loin. Ça prouve bien quelque chose : dans la vie, il ne faut jamais (jamais jamais jamais) abandonner !

ON RÉCAPITULE

- *LinkedIn est la cour des miracles des chercheurs d'emploi.*
- *La création de contenu est plus efficace que sur n'importe quel site de recherche d'emploi, comme Indeed, Monster ou encore Welcome to the jungle.*
- *Toutes les opportunités (ou presque) sont possibles sur LinkedIn.*

Les tips de Dodo les bons tuyaux

- *Ne sous-estime pas la puissance de LinkedIn.*
- *Publie régulièrement.*
- *Amuse-toi !*

LINKEDIN IS MY NEW SKYBLOG

Quand je dis que je casse les codes, je casse VRAIMENT les codes. Sur LinkedIn, je m'éclate plus qu'un enfant à la kermesse de l'école.

À la base, je viens de Skyblog (Skyrock Blog aujourd'hui) où j'avais trois blogs. Un blog où je racontais des chroniques humoristiques. Un blog où je parlais philo. Un blog où je postais mes BD. J'avais plusieurs univers. Et je m'é-cla-tais. Il y avait énormément d'interactions entre les gens. Je n'ai jamais retrouvé cette ambiance dans aucun réseau social. Et puis, j'ai connu LinkedIn. Et j'ai eu comme une sensation de déjà vécu avec feu Skyblog, mon amour passé :

- Les gens y interagissent VRAIMENT (il y a des commentaires structurés et profonds).
- Ils t'envoient des messages privés pour te dire que ton contenu est cool (sur Insta, les seuls messages que tu reçois, c'est pour te faire croire que tu as gagné un iPhone).
- Ils ont le réflexe facile de te demander en connexion (sur Insta, pour avoir un abonné en plus, il faut faire une danse de la pluie et la Macarena sur les mains).
- Ils viennent te proposer un café virtuel en message privé (sur Facebook tu reçois un message d'un faux Julien Courbet pour te demander 100 euros).

- Ton profil peut être sélectionné dans les Top Voice LinkedIn et tes posts peuvent être sélectionnés par la rédaction LinkedIn (l'équivalent des « blogs star » sur Skyblog).

LinkedIn c'est un peu le Skyblog 2.0 version adulte. Tu t'éclates à fond ET tu as des opportunités pro. Que ça soit en tant que chercheur d'emploi ou en tant qu'indépendant.

Pour ma part, Skyblog m'a apporté que du kiff. LinkedIn m'apporte du kiff et du biff. C'est royal. Les deux réseaux ont aussi un gros point commun : être soi-même est un pari 100 % payant.

Quand je suis arrivée sur LinkedIn, j'avais envie de retrouver mon Skyblog à moi. Je voulais exprimer tous mes univers. Des choses plus profondes. Des choses plus légères. De l'humour. C'était un pari juste ouf sur un réseau professionnel ! Mais je ne voyais pas LinkedIn autrement : j'avais envie d'en faire MON territoire. De me l'approprier complètement. D'être 100 % moi-même. Ça passait ou ça cassait. Il se trouve que c'est passé comme une lettre envoyée au Père Noël.

Alors effectivement, je ne fédère pas tout le monde. Mais personne ne peut le faire. Il y a l'ancienne *team* « LinkedIn est un réseau professionnel », « LinkedIn n'est pas Facebook », « on n'est pas sur Instagram ». Mais il y a un public pour ça. La preuve, c'est que j'ai cumulé plus de 38 millions de vues en moins d'un an. Oui, je fais du Skyblog sur LinkedIn. Oui, ça a totalement sa place. Non, je ne peux pas plaire à tout le monde.

Je t'encourage vraiment à t'éclater comme je m'éclate. C'est uniquement comme ça que tu pourras durer plus longtemps qu'une batterie d'iPhone sur le réseau (et rendez-vous au Tuto 10 pour développer le sujet).