

Utiliser LinkedIn intelligemment

Du sport de haut niveau à un réseau de haut niveau !

Echauffement: Pourquoi cet outil ?



Ton profil LinkedIn est bien plus qu'une carte de visite : c'est ta première impression digitale. Mais si tu veux être trouvé, tu dois aussi être visible. LinkedIn fonctionne le mieux quand tu y participes activement : non pas en postant beaucoup, mais en montrant consciemment qui tu es et ce que tu défends.

Si tu veux avoir de l'impact, tu dois d'abord clarifier ce que **tu représentes, ce que tu apportes et pourquoi cela a de la valeur.**

Les gens recherchent de la crédibilité, une vision et une personnalité : qui tu es et ce qui te motive. Ce n'est qu'ensuite qu'ils veulent savoir ce que tu fais et comment tu l'as fait.

LinkedIn n'est donc pas un simple espace pour publier des mises à jour. C'est un lieu pour construire des relations, créer de la confiance et ouvrir des portes vers des personnes qui peuvent faire la différence dans ton univers : recruteurs, organisateurs, employeurs, décideurs.

Voici comment ce processus fonctionne concrètement :

Tu partages du contenu adapté à ta cible idéale.

Quelqu'un like, commente, te suit, consulte ton profil ou t'envoie une demande de connexion.

Chacune de ces actions est un signal.

À toi de réagir à ces signaux et d'engager la conversation.

L'objectif de LinkedIn n'est pas de publier mais de créer des conversations qui ouvrent des portes.



1. Quand publier et à quelle fréquence ?



- Publier **1 à 2 fois par mois** suffit pour rester visible.
- Mieux vaut être **régulier et authentique** que très présent mais superficiel.
- Publie quelque chose quand tu as **vraiment quelque chose à dire** : un insight, une expérience, un remerciement ou une étape franchie.

Idées de publications :

- Ce que tu as appris de ta carrière sportive et que tu veux aujourd'hui appliquer dans ton travail.
- Une formation, une rencontre ou un projet qui t'a inspiré.
- Une mise à jour sur ta recherche (exemple : « *Je suis à la recherche d'un nouveau défi dans...* »).
- Un remerciement à des personnes ou des organisations qui t'ont soutenu et aidé.

2. Que peux-tu partager ou aimer ?



Tout ce qui correspond à tes intérêts, à tes valeurs ou à tes projets d'avenir.

De cette façon, ton réseau apprend à te connaître et à comprendre ce qui est important pour toi.

Partager ou réagir à :

- Des articles sur le sport, la santé, le leadership ou la motivation.
- Des offres d'emploi ou des entreprises qui t'attirent.
- Des publications de (anciens) coéquipiers ou de mentors.

💡 **Conseil** : ajoute toujours une courte phrase personnelle à ce que tu partages.

3. Avec qui devrais-tu te connecter ?



Ton réseau détermine ce que tu vois et qui tu vois. Développe-le petit à petit :

Commence par :

- Des (anciens) coéquipiers, des coachs, des encadrants, des personnes de ta fédération.
- Des personnes qui travaillent dans des secteurs qui t'intéressent.
- Des recruteurs ou des professionnels RH.


Message d'exemple :

« Bonjour (prénom), j'élargis mon réseau maintenant que je réfléchis à ma prochaine étape. Ce serait avec plaisir de nous connecter ! »

4. Comment repérer des offres d'emploi (ou être repéré)?



1. Clique en haut sur « **Offres d'emploi** » (*Jobs*).
2. Tape dans la barre de recherche les fonctions qui t'intéressent (ex. : marketing, coach, sales, management du sport).
3. Filtre par lieu et par type de poste (ainsi que d'autres filtres selon tes préférences).
4. Clique sur « **Activer l'alerte** » (*Set alert*) pour recevoir automatiquement de nouvelles suggestions.

 **Conseil** : suis les entreprises où tu aimerais travailler : leurs offres d'emploi apparaîtront alors dans ton fil d'actualité.

5. Comment te rendre visible pour de nouvelles opportunités?



LinkedIn valorise l'activité. En aimant, commentant ou publiant régulièrement, tu gagnes en visibilité.

Actions simples :

- Like ou commente 2 à 3 fois par semaine une publication.
- Publie au minimum 1 à 2 posts par mois et au maximum 2 à 3 posts par semaine. Les photos et les vidéos renforcent l'impact de tes publications.
- Ajoute de nouvelles connexions après des formations ou des échanges.
- Renseigne « **Open to work** » (visible publiquement ou uniquement pour les recruteurs). Ce label influence la manière dont tu es perçue. Tous les employeurs ne le voient pas de façon neutre : certains l'interprètent comme un signe que tu es (actuellement) sans emploi.

6. Publier efficacement sur LinkedIn : comment et quand maximiser ta visibilité



LinkedIn utilise un algorithme pour décider quels contenus sont montrés à qui. Celui-ci se base principalement sur l'interaction : le nombre de réactions, de likes ou de partages dans les premières heures. Plus il y a d'interactions, plus ta portée augmente.

Meilleurs moments pour publier

- Mardi, mercredi ou jeudi sont les jours les plus efficaces.
- Le lundi fonctionne bien pour les publications inspirantes.
- Meilleures heures : 8h–10h (matin), 12h–13h (pause déjeuner) ou 17h–19h (après le travail).

Cependant : en pratique, cela varie fortement selon ton réseau et ta cible. Des analyses récentes montrent qu'il n'existe pas de moment « universel ». Ces plages horaires sont de bons points de départ, mais pas des règles fixes. Teste et analyse, après 4 à 6 mois (via les statistiques LinkedIn), ce qui fonctionne pour ton réseau.

Règles de l'algorithme

- Les commentaires comptent plus que les likes : invite à la discussion et pose des questions ouvertes.
- Les 2 premières heures après la publication sont cruciales pour la portée. Mieux encore : les 30 premières minutes sont aujourd'hui encore plus déterminantes.
- Utilise 3 à 5 hashtags pertinents.
- Identifie des personnes uniquement si c'est pertinent (max. 5).
- Place les liens externes dans le premier commentaire.
- Après la publication, réponds aux commentaires et aux messages des autres. Il est conseillé de répondre dans l'heure (évite le posting & ghosting).

LinkedIn apprécie

- Les histoires personnelles et authentiques ;
- Un ton positif ;
- Les posts qui suscitent de l'interaction ;
- Les photos ou courtes vidéos avec de vraies personnes.

À éviter

- Trop de hashtags ou de tags ;
- Les posts composés uniquement de liens externes ;
- Publier trop souvent (plus de 3 fois par semaine) ;
- La négativité ou la critique.

Petites astuces

- Réagis aux posts des autres avant de publier le tien ;
- Termine ton message par une question ;
- Utilise des phrases courtes et de l'espace blanc ;
- Ajoute une photo.
- Remercie publiquement celles et ceux qui t'ont aidé ou inspiré.

7. Trois manières de repérer des signaux



Likes et commentaires

Parcours l'activité sur tes publications. Repère des prospects pertinents. Envoie-leur une demande de connexion et engage la conversation.

Visites de profil + nouveaux abonnés

Regarde qui a consulté ton profil. S'ils correspondent à ta cible, crée rapidement le lien avant que le moment ne passe.

Demandes de connexion entrantes

Toutes les demandes ne sont pas pertinentes. Consulte leur profil. S'ils correspondent à ta cible, accepte la connexion et prends contact en apportant du contexte.

8. Construis un réseau à ton service



Le réseautage ne dépend pas seulement de qui tu connais, mais aussi de qui te connaît.

Montre un intérêt sincère, réagis aux histoires des autres et partage de temps en temps quelque chose sur ton parcours ou ton évolution.

N'hésite pas à demander une mise en relation si quelqu'un peut te présenter à une entreprise ou à une personne intéressante.

En résumé



- Publie au minimum **1 à 2 fois par mois** et au maximum **2 à 3 fois par semaine**, de préférence **le mardi ou le mercredi matin**.
- Suis les commentaires après ta publication (évite le *posting & ghosting*).
- Réagis aux publications des autres **2 à 3 fois par semaine**.
- Utilise **3 à 5 hashtags** pertinents.
- Partage ce qui t'anime et qui tu es.
- Reste authentique : c'est ce que les gens retiennent. Attention toutefois aux contenus trop personnels ou sensibles, à partager avec prudence.
- **LinkedIn ne récompense pas ceux qui parlent le plus fort, mais ceux qui partagent avec sincérité et entrent en dialogue.**

Montre-toi : **comme humain et comme professionnel.**

Bronnen: Allied Insights (14 juli 2025), Hootsuite (16 juli 2025), Growleads (2 mei 2025), Mercermackay-Caitlin Toonders (november 2025)