

Il fut un temps où les comptes LinkedIn affichaient le nombre des contacts sur chaque compte même quand ceux-ci dépassaient le seuil de 500. Pour éviter la course (souvent absurde) au nombre de relations le plus élevé (à l'image des « amis » sur Facebook), LinkedIn a modifié sa politique. Maintenant, derrière le mystérieux 500+ peuvent se cacher 501, 1000 ou 10 000 contacts.

Il faut savoir (même si peu de personnes connaissent le paramétrage) qu'il est possible de déverrouiller cette fonctionnalité pour rendre public le nombre de ses contacts. Mais au-delà du nombre, se pose surtout la question de la visibilité de son réseau.

Voici quelques informations utiles concernant la visibilité de son réseau.

Si vous choisissez d'ouvrir votre réseau, votre profil fera apparaître 500+ mais vos relations de 1^{er} niveau connaîtront le nombre exact de vos relations, sauront qui sont ces personnes et pourront faire des recherches au sein de votre réseau.

Si vous n'ouvrez pas votre réseau, seules vos relations de premier niveau auront connaissance du nombre et de l'identité de vos « relations partagées ». En fermant votre réseau, vos relations apparaîtront quand même dans les recherches comme étant vos relations mais les tiers ne pourront pas effectuer de recherches au sein de votre réseau.

Alors, faut-il ouvrir son réseau ou pas ?

Si vous envisagez un changement de carrière et que vous êtes en contact avec des recruteurs et des concurrents de votre employeur / cabinet actuel, la discrétion (relative...puisque vous agissez à ciel ouvert sur un réseau social) sera de mise.

En revanche, ouvrir son réseau constitue un moyen de briller par la richesse de son carnet d'adresses, d'être sollicité pour organiser des introductions et plus généralement de se positionner comme une personne influente.

Les avocats qui liront ce « post » pourront se demander si la vocation de l'avocat est d'être un homme ou une femme de réseaux. Les adeptes du marketing diront peut-être oui. Sur le plan déontologique, il est admis que l'utilisation de LinkedIn par un avocat ne constitue pas une violation du secret professionnel. En effet, les clients qui apparaîtraient parmi ses relations ne sont pas identifiés comme tels. Mais au-delà des considérations éthiques, le réseau de l'avocat ne doit-il pas d'être plus confidentiel que celui du directeur commercial d'une grande entreprise ? Instinctivement, la réponse serait **oui**.

Dominic Jensen