

Ipjmag - le magazine réalisé
par les étudiants de l'IPJ

-- Business --

Business

**Trois questions à Alain
Lefebvre, fondateur du
réseau social 6nergies**

Aurélien Pérol [28ème
promotion]
mardi 21 novembre 2006

Spécialiste des réseaux sur Internet, Alain Lefèbvre a décrit leur fonctionnement dans un ouvrage, « Les réseaux sociaux, pivots de l'Internet 2.0 » (M2 éditions). Avec 15000 profils hébergés, sa société, 6nergies, est leader français de la mise en relation entre professionnels. Et met en pratique une théorie sociologique, selon laquelle nos relations les plus profitables ne sont pas toujours les plus proches.

- ▶ On constate actuellement le développement de sites comme [Viaduc](#), [Linkedin](#), ou [6nergies](#), qui proposent aux particuliers d'élargir leurs réseaux professionnels sur Internet. Qu'apportent ces nouveaux modes de mise en relation ?

ALAIN LEFEBVRE : le fonctionnement des réseaux sociaux repose sur la théorie d'un sociologue, Max Granovetter, qui a démontré la suprématie des liens faibles sur les liens forts dans un univers professionnel. Les liens forts, ce sont la famille, les amis, les anciens élèves d'une même grande école : des gens qui viennent du même monde. Les liens faibles, se sont des relations plus distantes, des personnes qu'on n'a rencontré que quelques fois, et qu'on ne connaît que superficiellement. Granovetter a prouvé que ces liens, plus ténus, sont les plus riches de possibilités pour un individu



"Exister sur la toile est un enjeu de plus en plus important" Photo DR
professionnel, car ils sont à la fois les plus nombreux et les plus diversifiés. Grâce aux réseaux sociaux sur Internet, on peut multiplier ces liens faibles, synonymes de rencontres professionnelles fructueuses.

- ▶ S'inscrit-on sur un « réseau social » pour rencontrer certaines personnes, où pour se faire connaître d'elles ?

A.L : C'est toute l'ambiguïté du système. Un site comme le notre communique beaucoup sur les opportunités de rencontrer la personne qu'il vous faut : un employeur potentiel, fournisseur, un client, un expert dans un domaine précis. Mais les rencontres ne sont pas notre fonction principale : en réalité, les individus professionnels s'inscrivent surtout pour accroître leur visibilité. Exister sur la toile est un enjeu de plus en plus important : la preuve, près de 40% des recherches sur Internet concernent aujourd'hui des noms propres. Quand un recruteur ou une entreprise fait une recherche sur votre nom, il obtient une masse d'information qui constitue votre identité numérique. Si cette identité est pauvre, ou inexistante, c'est plutôt mauvais signe pour vous. D'où l'intérêt des réseaux sociaux : ils permettent à tout individu d'exister sur Internet, sans avoir le côté contraignant et chronophage d'un blog traditionnel, qu'il faut mettre à jour régulièrement.

- ▶ Mais comment s'assurer que les bonnes informations, celles qu'on veut mettre en avant, apparaissent si on est recherché par un professionnel ?

A.L : Pour quelqu'un qui veut mettre en avant certaines informations -son profil sur un réseau social par exemple- en cachant certains éléments plus gênants ou plus intimes de son identité numérique, il faut être très actif. Les critères de pertinence des moteurs de recherche placent toujours en tête les pages les plus souvent mises à jour. C'est aussi le rôle d'un réseau social comme 6nergies, que de s'assurer que les profils de ses inscrits apparaissent en bonne place sur les pages de recherche. Il y a d'ailleurs une véritable bataille entre des sociétés comme [Viaduc](#), [Open BC](#) et la notre, pour obtenir les meilleurs référencement sur les principaux moteurs de recherche.