

Les réseaux sociaux : se créer une identité numérique et créer des liaisons virtuelles avec d'autres identités numériques

1. Pour le créateur du profil

- **Se protéger** : créer son identité et entrer en contact avec vos contacts réels va permettre, dans un premier temps, de se protéger, de protéger son entreprise : montrer sa présence sur les réseaux sociaux, c'est montrer qu'on est en mesure de consulter ce qui se dit de près ou de loin à notre sujet ou au sujet de notre entreprise. Vous réduisez ainsi le risque de diffusion d'informations inconfortables et vous avez la capacité de stopper celles qui sont déjà diffusées. Vous limitez aussi le risque d'usurpation d'identité.
- **Communiquer et interagir pour soigner sa notoriété et sa réputation** : en tant que professionnel indépendant ou entreprise, affirmer sa présence sur les réseaux sociaux engendre une notoriété supplémentaire. Les interactions avec les contacts vont confirmer et amplifier cette notoriété : votre réputation va en être impactée.
- **Agir, proposer, fédérer** : grâce à l'existence du carnet d'adresses virtuel et par le biais des outils complémentaires que proposent les réseaux sociaux, vous pouvez vous positionner comme acteur de ce réseau, proposer des idées, relayer des informations importantes, organiser des événements et affirmer votre expertise.



2. Pour l'utilisateur

- **Garder des contacts faibles** : retrouvez des contacts professionnels ou personnels que vous avez eus dans le passé, que vous avez rencontrés récemment ou que vous voyez rarement pour conforter le lien qui existe entre vous, malgré la faiblesse de celui-ci. Augmentez la quantité et la qualité des échanges avec ces contacts afin de les garder dans votre réseau et faire en sorte que cette relation puisse avoir un sens dans l'avenir.
- **Conforter des relations existantes et les enrichir** : avec les réseaux sociaux numériques, vous pouvez donner une dimension nouvelle à votre relation. La nature des échanges va ainsi se diversifier, vous aurez accès à des informations nouvelles sur vos contacts et inversement.
- **Créer des nouveaux contacts pertinents** : grâce aux multiples échanges que vous aurez avec vos contacts, de nouveaux contacts vont interférer dans votre relation avec eux : c'est l'occasion de créer de nouveaux contacts, marque d'élargissement de votre réseau. Il sera alors temps, un jour, de faire basculer ces

nouveaux contacts virtuels en nouveaux contacts réels.