



StartMeUP

## LE KIT ANTI-BAN LINKEDIN



*Comment éviter  
de se faire  
bloquer son  
compte LinkedIn.*

startmeup.fr 

# Table des matières



00

Linkedin : Bonnes pratiques et Limitations

Page 1

01

Limite d'actions quotidiennes (à respecter absolument)

Page 2

02

Invitations : quotas, taux d'acceptation, limites d'attente

Page 3

03

Automatisation (Lemlist, Waalaxy, LaGrowthMachine...)

Page 4

04

Personnalisation : la vraie différence entre prospection et spam

Page 5

05

Score SSI (Social Selling Index) = plus de liberté

Page 6

# Table des matières



06

Ce n'est pas "l'outil" ni "la personne" qui est surveillée... c'est le compte LinkedIn

Page 8

Faq

FAQ – Questions fréquentes sur la prospection LinkedIn

Page 9

Résumé

Page 12

L'équipe

Page 13

# LINKEDIN : BONNES PRATIQUES ET LIMITATIONS

Un condensé des meilleures pratiques pour prospecter efficacement sur LinkedIn, avec ou sans automatisation, tout en évitant les blocages.

## Voici les 5 règles d'or à respecter :

- **Max 100 actions/jour (invitations, messages, likes, visites de profils, etc.)**
- **20 invitations/jour max et moins de 1500 invitations "en attente"**
- **Automatisation = montée progressive + délais humains + variation des messages**
- **Personnalisez vraiment (ne vous contentez pas de changer le prénom)**
- **Un bon SSI (>70) = plus de reach, plus de liberté**



# 1. LIMITE D' ACTIONS QUOTIDIENNES (À RESPECTER ABSOLUMENT)

LinkedIn impose des limites globales sur toutes vos actions.

Ne dépassez pas 100 actions/jour en tout, réparties entre :

- Invitations à se connecter
- Messages privés
- Vues de profils
- Likes et commentaires
- Recherches dans LinkedIn

⚠ LinkedIn ne fait pas la différence entre action manuelle et automatisée.

## Exemples de répartition safe :

- 20 invitations
- 30 messages
- 30 vues de profils
- 20 likes/commentaires



**Étalez vos actions sur toute la journée, évitez les envois groupés.**

**Si votre compte est récent : commencez par 10 / 30 / 50 actions par jour max pendant les 10 premiers jours. Puis augmentez progressivement.**

LinkedIn surveille également les comportements suspects, tels que l'envoi massif de messages ou une augmentation soudaine de l'activité, ce qui peut être interprété comme une utilisation abusive de la plateforme.

## 2. INVITATIONS : QUOTAS, TAUX D'ACCEPTATION, LIMITES D'ATTENTE

### Limites à respecter :

- Max 20 invitations/jour
- Max 100 invitations/semaine
- Ne gardez jamais plus de 1500 invitations "en attente" (non acceptées)

**Bonne pratique** : supprimez les invitations restées sans réponse après 2 à 4 semaines. Accédez à la page **Gestion des invitations** pour consulter vos invitations envoyées.

**Bonne pratique** : Evitez d'avoir ~10 invitations non acceptées d'affilée.



### Visez un taux d'acceptation > 30-40%

⚠ Seuil critique : Si plus de 70 à 80% de vos invitations restent sans réponse ou sont ignorées/rejetées, LinkedIn vous identifie comme "spammy".

⚠ Risques si vous dépassez :

- Blocage temporaire de la fonction "Se connecter"
- Une demande de vérification supplémentaire (adresse e-mail, numéro de téléphone, CAPTCHA).
- Et à terme, un blocage de votre compte (temporaire ou non).

### 3. AUTOMATISATION (LEMLIST, WAALAXY, LAGROWTHMACHINE...)

Utiliser un outil n'est pas interdit, mais LinkedIn traque les comportements non humains.

#### Bonnes pratiques :

- Utilisez des délais entre chaque action (3 à 6 minutes)
- Activez la spin syntax dans vos messages automatisés

Ex : "Salut {{firstName}}" → devient → {%spin}Bonjour {{firstName}}, "Hey {{firstName}}"...

- Montez en charge progressivement :
  - Jours 1-3 : 10-20 actions/jour
  - Jours 4-7 : 30-40 actions/jour
  - À partir de 10 jours : 50-80 max, si tout va bien



#### ⚠ Mauvaises pratiques à éviter :

- Lancer 100 messages d'un coup dès le jour 1
- Utiliser le même message pour tout le monde
- Ne pas personnaliser les relances
- Le vrai risque n'est pas le chiffre en soi, mais la brutalité ou la répétition robotique de l'action.

## 4. PERSONNALISATION : LA VRAIE DIFFÉRENCE ENTRE PROSPECTION ET SPAM

LinkedIn valorise la qualité des interactions.

Les messages froids copiés-collés à la chaîne = Red Flag 🚩.

### Petites astuces de personnalisation :

- Mentionnez un post qu'ils ont liké...
- Mentionnez leur secteur, poste, entreprise. (C'est mieux que rien, même si je ne suis pas fan de ce type de personnalisation...)
- Soyez bref et humain : pas besoin de roman. (ça, par contre, je suis fan : simple, rapide, efficace).

*"Salut {{firstName}}, Je me connecte avec des pros du "secteur" pour échanger sur les tendances. Est-ce que tu crois à la nouvelle tendance "xxx" ?"*



### ⚠ À éviter :

- "Bonjour {{firstName}}, j'aimerais élargir mon réseau professionnel..." (trop générique)
- "Bonjour, je suis expert en XYZ, voici mes services" (trop centré sur toi)

## 5. SCORE SSI (SOCIAL SELLING INDEX) = PLUS DE LIBERTÉ

Le SSI mesure votre crédibilité sociale sur LinkedIn.

Plus il est élevé, plus LinkedIn est gentil avec vous :

- vous pouvez envoyer plus d'invitations
- vos messages passent mieux
- votre reach organique augmente

### Objectif : SSI > 70

Testez votre score ici : <https://www.linkedin.com/sales/ssi>

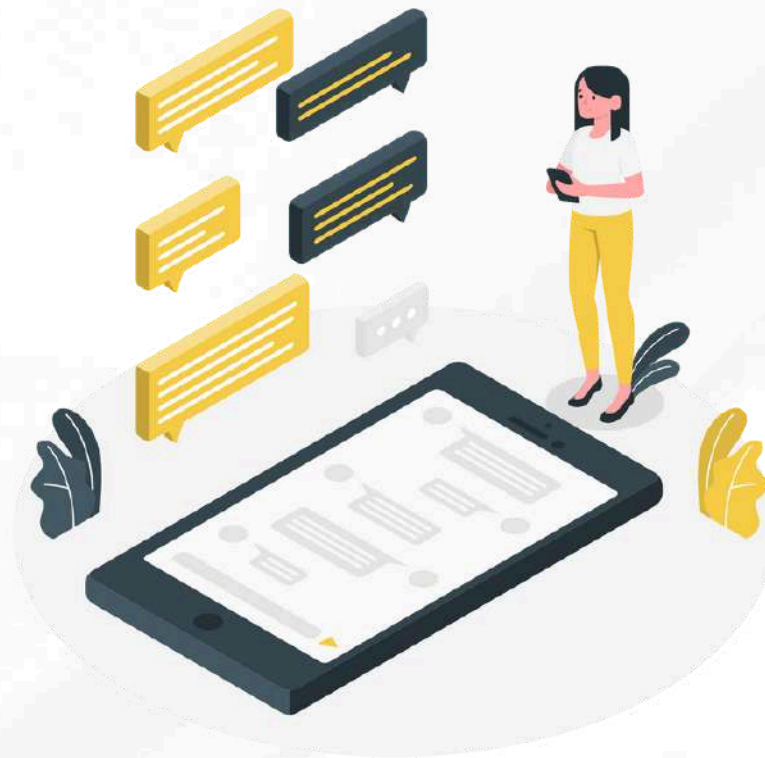
*Trouvez des amis/collègues et partagez vos scores chaque semaine. Cela vous poussera à agir avec plus de régularité tout en créant un petit challenge entre vous. Fixez-vous des objectifs de progression par palier. par exemple, visez d'abord un score de 40 puis 50 puis 60 puis 70.*

### Pour l'améliorer :

- Commentez des publications (avec des commentaires pertinents...)
- Créez du contenu (1x/semaine minimum - idéalement 3 à 5 fois par semaine)
- Contribuez à des articles, participez à des discussions
- Optimisez votre profil avec une bonne photo, un titre clair et une bannière au minimum
  - ou alors contactez **Start Me UP** [cathy@startmeup.fr](mailto:cathy@startmeup.fr), notre experte et coach en visibilité pour un CheckUP de ton profil. Elle analyse les 12 points clés de votre profil et vous fournit la liste des recommandations à copier/coller directement dans votre profil !

Sur cette page, l'équipe Start Me UP a listé en détail les actions à effectuer pour chacun des 4 KPI du SSI :

[Booster votre score SSI](#)



Allez sur cette page de votre profil pour le **Suivi de partage hebdomadaire**

⇒ LinkedIn vous dit ce que vous devez faire cette semaine !

Plus vous êtes actif, plus LinkedIn aura confiance en vous (et vous laissera plus de marge de manoeuvre)

## 6. CE N'EST PAS "L'OUTIL" NI "LA PERSONNE" QUI EST SURVEILLÉE... C'EST LE COMPTE LINKEDIN

Quand vous déléguez votre prospection à un partenaire ou une équipe externe, c'est toujours votre compte personnel qui est exposé.

Que ce soit vous, nous, ou un outil : si les limites sont dépassées, LinkedIn sanctionne votre profil, pas l'intervenant.

### Les conséquences si vous forcez trop la machine :

- Compte restreint (plus de connexions possibles)
- Reach bloqué (vos posts et messages ne touchent plus personne)
- Compte suspendu (temporairement... ou définitivement)

### Ce que nous faisons chez Start Me UP :

- Nous respectons scrupuleusement les plafonds recommandés
- On fait monter les volumes progressivement
- On priorise la qualité sur la quantité pour préserver ton actif digital

Si vous choisissez d'aller au-delà, vous engagez votre responsabilité sur votre compte.



*C'est un peu comme prêter les clés de votre voiture : vous voulez que la personne respecte le code de la route, sinon c'est votre assurance qui saute.*

# FAQ



# FAQ – QUESTIONS FRÉQUENTES SUR LA PROSPECTION LINKEDIN



**J'ai déjà envoyé 200 connexions en une journée, et rien ne s'est passé. En vrai, il n'y a pas de limites ?**

C'est pas toujours grave... mais ce n'est pas une bonne pratique.

Les sanctions de LinkedIn ne sont pas toujours immédiates.

Vous pouvez passer entre les mailles une fois ou deux, puis vous faire bloquer sans avertissement.

Et souvent, votre reach est déjà réduit sans que vous vous en rendiez compte. Donc, si vous faites de la prospection automatisée, c'est comme si vous vouliez avoir un bon chrono au marathon avec 1 ou 2 boulets au pied...

⇒ Si LinkedIn est un outil stratégique pour votre business, ça ne vaut pas le risque.



**Est-ce que Sales Navigator me permet d'envoyer plus d'invitations ?**

Non.

Sales Navigator donne accès à plus de filtres et aux InMails, mais les limites d'invitation standard restent les mêmes (environ 100 par semaine).

Les InMails sont un canal séparé (différent des messages privés), qui ne comptent pas dans les quotas, mais ils sont limités et parfois moins efficaces que les demandes classiques.



### **Mon compte est géré par un partenaire. Je risque vraiment quelque chose ?**

Oui.

Même si vous déléguez la prospection, LinkedIn analyse les comportements du compte lui-même, pas de la personne derrière.

⇒ Si un prestataire dépasse les limites ou envoie des messages non personnalisés, c'est votre compte qui sera pénalisé (baisse de portée, blocage temporaire, etc.).

⇒ LinkedIn va regarder les messages / invitations que vous envoyez + ceux qu'envoie votre prestataire. Avoir plusieurs outils ne permet pas d'éliminer ces limites PAR compte.



### **Mon SSI est bas (genre 40). Est-ce que ça change quelque chose ?**

Oui.

Un SSI faible limite votre reach, votre visibilité et l'efficacité de votre prospection.

Plus votre SSI est élevé, plus LinkedIn vous laisse de marge de manœuvre (invites, visibilité, messages).

Bonne nouvelle : ça se travaille. On peut vous aider à l'augmenter étape par étape.



## Résumé des Risques si vous allez trop vite :

- Blocage du bouton “Se connecter”
- Demande d’adresse e-mail obligatoire pour inviter
- Suppression temporaire de la messagerie
- Suspension de compte ou shadowban
- Taux de délivrabilité en chute si tu es signalé comme spam

## Recommandation finale

Si vous voulez scaler proprement :

- Soiyez présent régulièrement sur LinkedIn
- Prenez un abonemnet linkedin Premium au minimum (c’est vraiment indispensable)
- Multipliez les canaux (LinkedIn + email + éventuellement WhatsApp et Appel à froid...)
- Et surtout mettez en place une routine de prospection simple et efficace comme nous le faisons avec tous nos clients

**StartMeUP**



# L'équipe



 Julien GUY

 julien@startmeup.fr

 +230 5505 9261

 Prendre un RDV découverte



**Cathy**

Experte Visibilité  
Linkedin

**LinkedIn**



**Julien**

CEO

**LinkedIn**



**Kevin**

Expert Prospection  
B2B Linkedin

**LinkedIn**

StartMeUP

**StartMeUP**