

Liste des 47 Outils de Prospection Automatisée LinkedIn Testés

Top 5 - Les outils qui ont passé tous les tests

1. **Emelia** - Prospection multicanal (LinkedIn + Email)
 2. **Lemlist** - Personnalisation visuelle et séquences automatisées
 3. **Waalaxy** - Extension Chrome française accessible
 4. **Expandi** - Sécurité maximale avec cloud dédié
 5. **Phantombuster** - Automation multi-plateformes
-

Outils d'automatisation LinkedIn (6-25)

6. **LaGrowthMachine (LGM)** - Prospection multicanal (LinkedIn, Email, Twitter)
7. **Dripify** - Automation avancée avec algorithme de sécurité
8. **Octopus CRM** - Automation basée sur navigateur
9. **WeConnect** - Plateforme cloud-based sécurisée
10. **MeetAlfred (ex-Leonard)** - Prospection multicanal tout-en-un
11. **Linked Helper 2** - Automation via application PC
12. **Zopto** - Prospection multicanal avec intégration GPT-3
13. **ProspectIn** - Solution française de scénarisation de contacts
14. **LeadIn** - Outil français sécurisé pour marketeurs et agences
15. **HeyReach** - Multi-comptes LinkedIn pour agences
16. **Skylead** - Cloud-based automation pour équipes sales
17. **Salesrobot** - Automation simple et efficace
18. **TexAu** - Growth automation multi-plateforme
19. **Captain Data** - Workflows automatisés ready-to-use
20. **Snov.io** - Lead generation et enrichissement email
21. **Reply.io** - Automation simple de prospection
22. **Humanlinker** - IA pour personnalisation de messages

- 23. **Makerz** - Automation via Make pour startups
 - 24. **Derrick** - Enrichissement et scraping avec Google Sheets
 - 25. **GiveMeLeads** - Scraping et enrichissement automatique
-

Outils de scraping et d'enrichissement de données (26-40)

- 26. **Evaboot** - Export et enrichissement Sales Navigator
 - 27. **Kaspr** - Enrichissement de données (emails + téléphones)
 - 28. **Lusha** - Vérification de contacts B2B
 - 29. **NeoDeal** - Prospection autonome avec tableau de bord
 - 30. **Prospect.io** - Prospection automatisée globale
 - 31. **Dropcontact** - Enrichissement et vérification d'emails
 - 32. **Wiza** - Enrichissement temps réel avec 99.5% délivrabilité
 - 33. **UpLead** - 95% précision data pour prospection B2B
 - 34. **Proxycurl** - API pour extraction de données LinkedIn
 - 35. **Bright Data** - API de scraping avec gestion IP
 - 36. **Apify** - Plateforme no-code avec workflows pré-construits
 - 37. **Scrapin.io** - Scraping LinkedIn browser-based rapide
 - 38. **Scrapingdog** - Scraper developer-friendly anti-blocking
 - 39. **Octoparse** - Outil no-code spécialisé jobs LinkedIn
 - 40. **Aeroleads** - Extraction emails et téléphones desktop
-

Outils d'engagement et de contenu LinkedIn (41-47)

- 41. **Taplio** - Programmation et IA pour publications LinkedIn
- 42. **Lempod** - Pods d'engagement automatique (likes/commentaires)
- 43. **Dux-Soup** - Automation visites profils et messages
- 44. **Hublead** - Import automatique vers CRM
- 45. **LinkedIn Sales Navigator** - Outil officiel LinkedIn premium
- 46. **Lobstr** - Scraping et automation pour agences

Catégorisation par type d'utilisation

Pour débutants (budget < 30€/mois)

- Waalaxy (21€/mois)
- Dux-Soup
- Version gratuite de Phantombuster

Pour solopreneurs et consultants (30-60€/mois)

- Emelia (35€/mois)
- Lemlist (59€/mois)
- Octopus CRM
- ProspectIn

Pour agences et équipes sales (60-100€/mois)

- Expandi (99€/mois)
- LaGrowthMachine
- HeyReach
- Dripify

Pour power users techniques

- Phantombuster
- TexAu
- Captain Data
- Apify
- Bright Data

Pour enrichissement de données uniquement

- Kaspr
- Lusha
- Dropcontact
- Evaboot

- Proxycurl

Pour engagement et contenu

- Taplio
 - Lempod
-

Notes sur les tests

Durée totale des tests : 3 mois (janvier à mars 2024)

Budget total investi : ~8 400€

Protocole de test standard :

- 500 invitations par campagne
- 3 semaines minimum par outil
- Même cible : CEO et fondateurs TPE/PME France
- Mêmes messages et séquences de suivi

Critères d'élimination :

- Taux d'acceptation < 35%
- Taux de réponse < 10%
- Warnings LinkedIn répétés
- Interface trop complexe (> 1 jour d'apprentissage)
- ROI négatif après 1 mois
- Bugs récurrents ou support inexistant

Raisons principales d'échec des 42 outils éliminés :

- 18 outils : Dangereux (risque de bannissement élevé)
 - 12 outils : Inefficaces (résultats < attentes)
 - 8 outils : Usines à gaz (trop complexes)
 - 4 outils : Arnaques (ne fonctionnent pas ou facturation douteuse)
-

Mise à jour

Cette liste a été compilée sur la base de tests réalisés entre janvier et mars 2024. Certains outils peuvent avoir évolué depuis, et de nouveaux outils peuvent être apparus sur le marché.

Pour des recommandations actualisées et une configuration optimale de votre prospection LinkedIn automatisée, consultez [Boom Maker](#).