

BRIEF : FORMULAIRE LEAD GEN LINKEDIN

À remplir avec vos commerciaux avant de créer le formulaire, avec les limites officielles

PAR JONAS WELLENS, SENIOR ANALYST • MIS À JOUR LE 27 SEPTEMBRE 2026

Remplissez ce brief avec la personne qui assure le suivi des leads, avant de créer le formulaire dans Campaign Manager. Les limites viennent du centre d'aide de LinkedIn, vérifiées le 27 septembre 2026. Créez un formulaire par langue.

1. OBJECTIF ET SUIVI

- **Offre du formulaire** (démonstration, guide, webinaire, devis) :
- **Quand un lead est-il qualifié ?** Convenu avec les commerciaux :
- **Qui assure le suivi, comment et dans quel délai ?**
- **Coût maximum par lead qualifié** : valeur client € × marge % × part qui devient client % = ... €
- **Le formulaire ne coûte rien de plus** : vous payez les clics ou les impressions du groupe de publicités ^[1].

2. TEXTES DU FORMULAIRE

Un formulaire en anglais s'associe à un groupe de publicités de n'importe quelle langue ; un formulaire dans une autre langue doit être dans la même langue que le groupe de publicités ^[2].

Textes par langue. Vous promettez un guide ou un livre blanc ? Mettez le lien dans l'écran de remerciement : LinkedIn n'envoie pas ce contenu lui-même ^[4].

ÉLÉMENT	LIMITE SELON LINKEDIN	NÉERLANDAIS	FRANÇAIS
Titre	Jusqu'à 60 caractères ^[2]		
Détails de l'offre	Jusqu'à 160 caractères ^[2]		
URL de la politique de confidentialité	Commence par http:// ou https:// et affiche une page consacrée uniquement à votre politique de confidentialité ^{[2][3]}		
Texte de confidentialité : ce que vous faites des données	Jusqu'à 2.000 caractères ^[2]		
Écran de remerciement : ce qui se passe ensuite, et quand	Jusqu'à 300 caractères, avec un bouton vers la page de votre choix ^{[2][1]}		

3. CHAMPS DE PROFIL

LinkedIn autorise jusqu'à 12 champs de profil et en recommande trois ou quatre, car un formulaire plus court génère probablement plus d'envois ^{[2][4]}. Prénom, nom et adresse e-mail sont cochés par défaut et peuvent être retirés ^[2].

☐ Prénom

☐ Nom

☐ Adresse e-mail professionnelle

☐ Nom de l'entreprise

☐ Intitulé du poste

☐ Numéro de téléphone, uniquement si les commerciaux appellent vraiment

4. QUESTIONS DE QUALIFICATION

Trois questions personnalisées au maximum, à choix multiple ou sur une ligne de texte, avec 100 caractères par champ ^[2]. Préférez le choix multiple : selon LinkedIn, une seule question à réponse libre peut déjà faire baisser le taux d'envoi de 3 à 4 % ^[5]. Voici des exemples, à adapter à votre offre :

Exemples de questions (pas un modèle LinkedIn)

CE QUE VOUS VOULEZ SAVOIR	FORMULAIRE EN NÉERLANDAIS	FORMULAIRE EN FRANÇAIS
Calendrier	Wanneer wil je starten? (Dit kwartaal / Binnen 6 maanden / Later of weet ik nog niet)	Quand souhaitez-vous démarrer ? (Ce trimestre / Dans les 6 mois / Plus tard ou je ne sais pas)
Rôle dans la décision	Wat is jouw rol? (Ik beslis / Ik adviseer / Ik verzamel informatie)	Quel est votre rôle ? (Je décide / Je conseille / Je m'informe)
Taille	Hoeveel medewerkers telt je bedrijf? (1 à 9 / 10 à 49 / 50 of meer)	Combien de collaborateurs ? (1 à 9 / 10 à 49 / 50 ou plus)

Vos questions, avec ce que les commerciaux font de chaque réponse :

1. Question : Réponses : Conséquence pour le suivi :
2. Question : Réponses : Conséquence pour le suivi :
3. Question : Réponses : Conséquence pour le suivi :

5. CHAMPS MASQUÉS ET CONSENTEMENT

Jusqu'à 20 champs masqués, invisibles pour le membre, avec une valeur fixe ou des valeurs dynamiques comme le nom ou l'ID de la campagne, du groupe de publicités et de la publicité ^{[2][6]}. Ils sont transmis à votre CRM et apparaissent en colonne dans le téléchargement ^[6].

☐ Campagne (nom ou ID)

☐ Groupe de publicités (nom ou ID)

☐ Publicité (nom ou ID)

☐ Valeur fixe, par exemple la source :

Les cases de consentement sont facultatives : jusqu'à cinq, de 500 caractères chacune au maximum, et c'est vous qui décidez si elles sont obligatoires ^{[2][3]}.

☐ Case 1, par exemple la newsletter : Obligatoire : oui / non

☐ Case 2 : Obligatoire : oui / non

6. AVANT LA MISE EN LIGNE ET APRÈS

☐ Intégration choisie : directement avec votre CRM ou votre plateforme de marketing automation, via un partenaire, ou téléchargement CSV ^[7]. Laquelle :

☐ Tous les champs, masqués compris, correctement mappés dans le CRM.

☐ Lead test envoyé avec « Envoyer Lead de test » dans Campaign Manager, et bien arrivé dans le CRM ^[8].

☐ E-mail de confirmation et tâche de suivi pour les commerciaux configurés.

☐ Leads connectés ou téléchargés sans attendre : le centre d'aide parle d'une conservation d'un an au maximum ^[9], un article de blog LinkedIn d'août 2025 encore de 90 jours ^[5].

☐ Audience créée à partir de ceux qui ont ouvert le formulaire sans l'envoyer : période de 30 à 365 jours, au moins 300 membres ^[10].

☐ Nouvelle version planifiée : selon LinkedIn, seuls 10 % des formulaires reçoivent encore des leads après leurs 66 premiers jours ^[5]. Date :

☐ Rapports sur le coût par lead qualifié, pas seulement sur le coût par lead.

SOURCES

1. Formulaires Lead Gen (Assistance LinkedIn Marketing Solutions)
<https://www.linkedin.com/help/lms/answer/a423447?lang=fr>
2. Spécifications des formulaires Lead Gen (Assistance LinkedIn Marketing Solutions)
<https://www.linkedin.com/help/lms/answer/a423364?lang=fr>
3. Politique de confidentialité des formulaires Lead Gen (Assistance LinkedIn Marketing Solutions)
<https://www.linkedin.com/help/lms/answer/a420012?lang=fr>
4. Bonnes pratiques pour créer un formulaire Lead Gen (Assistance LinkedIn Marketing Solutions)
<https://www.linkedin.com/help/lms/answer/a421181?lang=fr>
5. How to Use LinkedIn Lead Gen Forms (LinkedIn Marketing Blog (Alexandra Rynne), 19 août 2025)
<https://www.linkedin.com/business/marketing/blog/lead-generation/how-to-use-linkedin-lead-gen-forms>
6. Champs masqués des formulaires Lead Gen (Assistance LinkedIn Marketing Solutions)
<https://www.linkedin.com/help/lms/answer/a421421?lang=fr>
7. Intégrer des formulaires Lead Gen avec votre plateforme de marketing automation ou CRM (Assistance LinkedIn Marketing Solutions)
<https://www.linkedin.com/help/lms/answer/a425316?lang=fr>
8. Envoyer un lead test dans Campaign Manager (Assistance LinkedIn Marketing Solutions)
<https://www.linkedin.com/help/lms/answer/a420737?lang=fr>
9. Consultez et téléchargez les prospects, métriques et analyses pour les ensembles de formulaires de générateurs de leads (Assistance LinkedIn Marketing Solutions)
<https://www.linkedin.com/help/lms/answer/a425750?lang=fr>
10. Créer une audience pour un formulaire Lead Gen avec Matched Audiences (Assistance LinkedIn Marketing Solutions)
<https://www.linkedin.com/help/lms/answer/a422179?lang=fr>

IZOARD

Vous préférez qu'on y jette un œil ? Demandez l'audit Meta Ads gratuit :
izoard.be/fr/services/agence-meta-ads/audit-gratuit/