



nov.2024

Benchmark

IA et vente BtoB

Analyse de 138 réponses de commerciaux terrains.

- Comparez vos pratiques et ces résultats.
- Trouvez des idées d'actions.
- Comprenez si vous êtes en avance ou en retard et si vous mettez en risques vos avantages concurrentiels.

En avant dernière page, je vous réserve une surprise pour vous remercier quant à votre participation.

Amitiés Euridissienne.

 par **Thibaut du Cleuziou**



Sommaire

1 _Répondants : qui êtes-vous, que faites vous ?

1.1_Répondants : qui êtes-vous, que faites vous ?

2 _ Etat des lieux de l'adoption de l'IA

3 _Différences entre les répondants formés et non formés

3.1_Différences entre les répondants formés et non formés

4 _Usages et bénéfices de l'IA

4.1_Usages et bénéfices de l'IA

5 _Craintes et points de vigilance sur l'IA

6 _Recommandations par l'IA

1_Répondants : qui êtes-vous, que faites vous ?

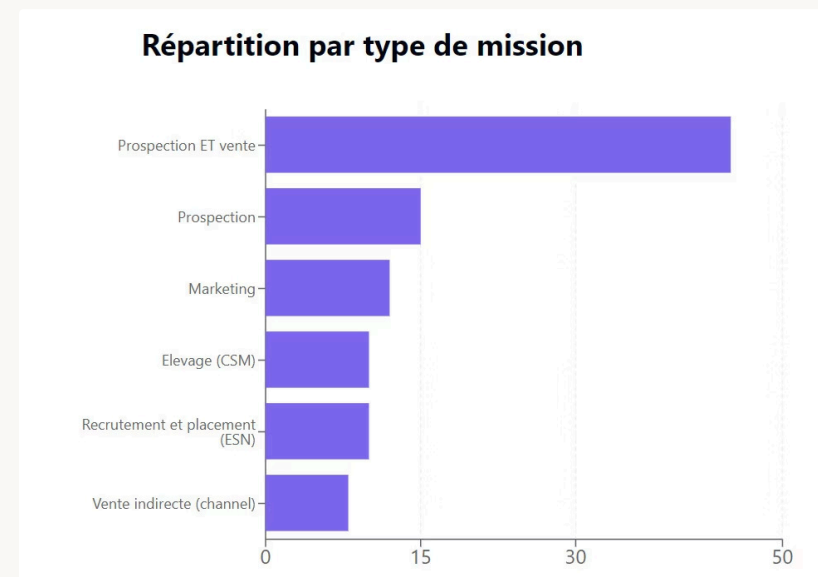
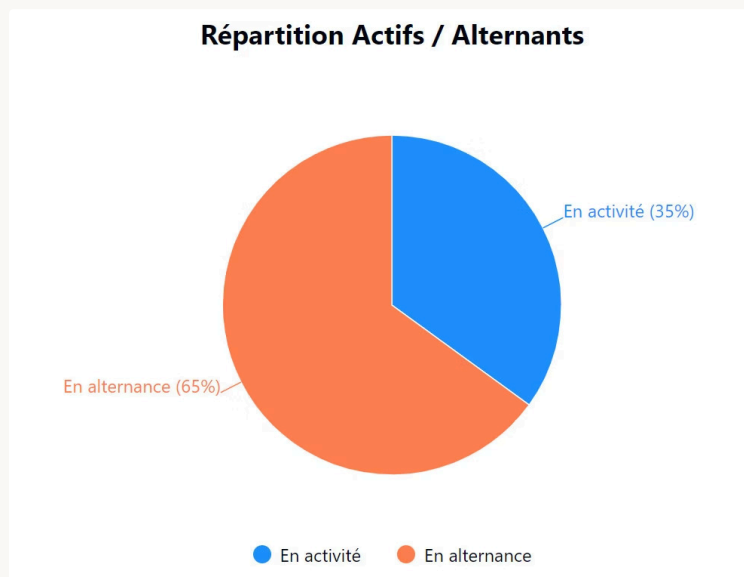
138 répondants

Bravo, 11,6% de participants, cela montre votre motivation pour rester "à la page".

85,5% des répondants ont un niveau mastère.

Types de missions

Majoritairement des commerciaux "full cycle" et parce que l'on travaille pour les mêmes objectifs, aussi des marketeurs.



Bleu : en activité / Rouge : en alternance

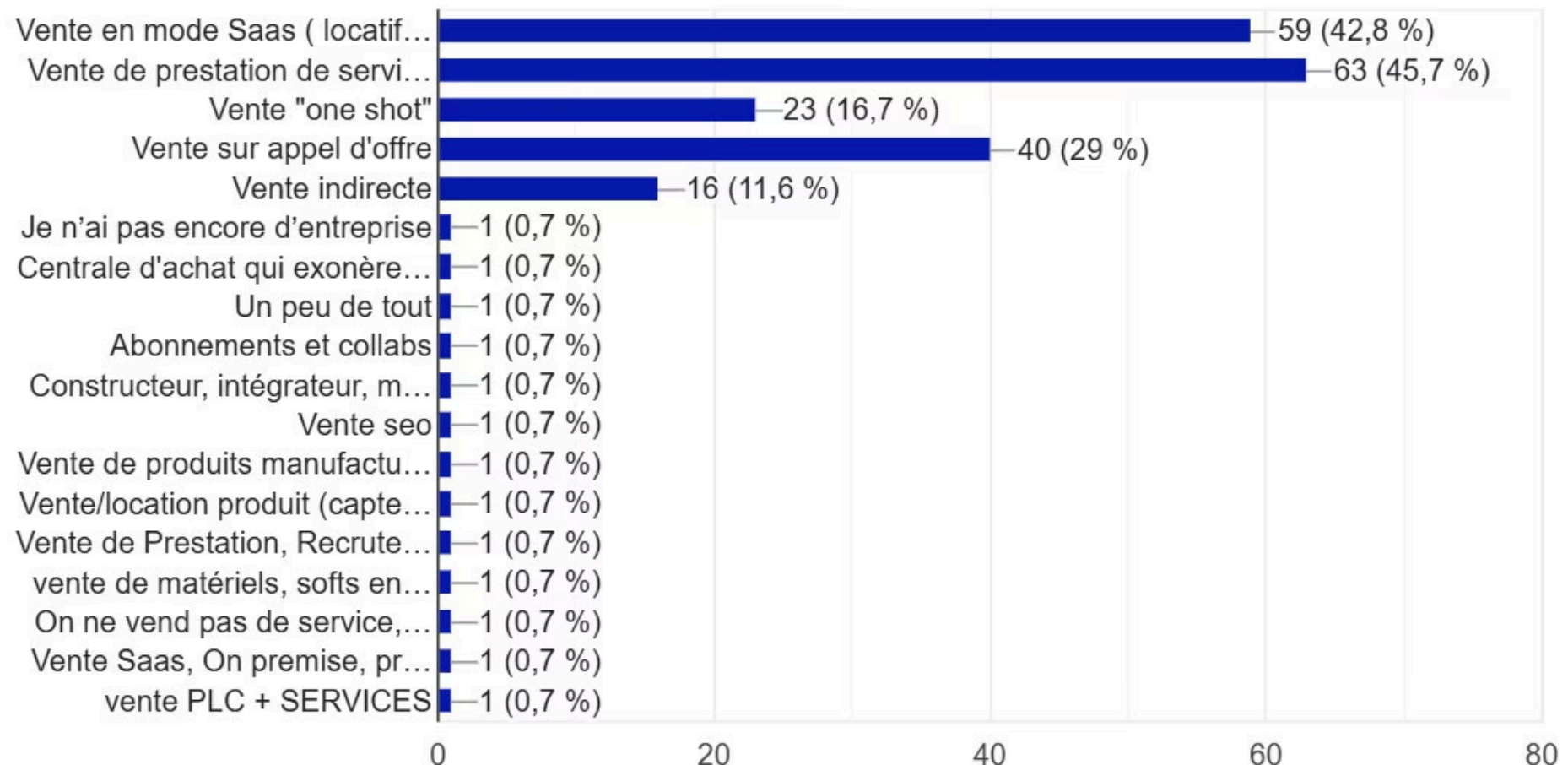
Vente à valeur ajoutée ou vente de commodité

16,7% des participants vendent, sans récurrence, sinon la très grande majorité vendent du service et du logiciel, ce qui signifie de la vente complexe, de la vente à valeur ajoutée. Bravo Euridis, pour vous l'enseignement a porté ses fruits.

Quel est votre modèle économique principal

[Copier le graphique](#)

138 réponses





1.1_Répondants : qui êtes-vous, que faites vous ?

Votre secteur d'activité

Sans surprise, vous êtes Euridissiens, donc l'IT est maître du jeu.

La taille de votre entreprise

21,9% en GE, 30,7% en ETI, et 31,4% en PME, le panel est riche de sa variété.

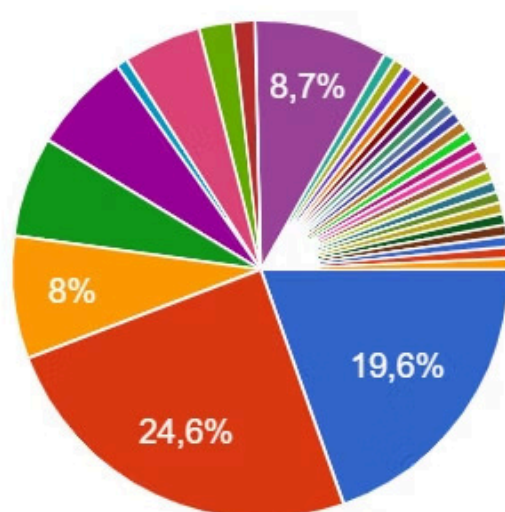
La culture de votre entreprise

Une stratégie marketing bien définie aide l'entreprise à se démarquer de la concurrence et à acquérir un avantage.

Quelle est l'activité phare de votre entreprise

138 réponses

[Copier le graphique](#)



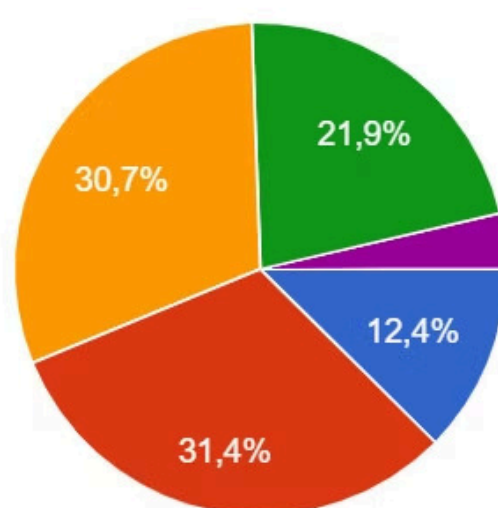
- ESN
- Editeur de logiciel
- Intégrateur
- Distributeur - revendeur (soft et hard)
- Cabinet de conseil, de recrutement
- Agence web
- Télécom
- Constructeur (Hard)

▲ 1/5 ▼

Quelle est la taille de votre entreprise

137 réponses

[Copier le graphique](#)

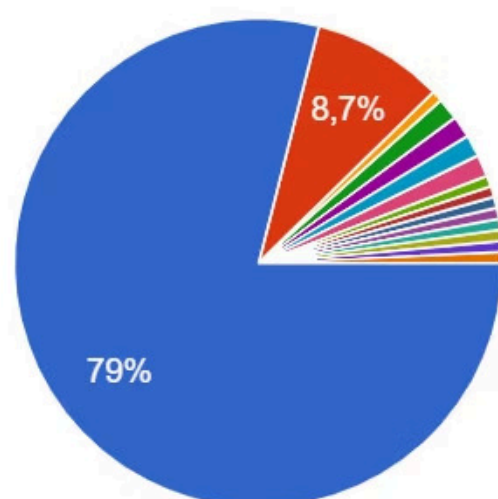


- Microentreprise (ex TPE et PE) : moins de 10 salariés ou 2M€ de CA (3,67Mill...)
- Moyenne entreprise : 10 à 250 salariés ou de 2 à 50m€ de CA (140.000 en FR)
- Entreprise de Taille Intermédiaire (ETI) : 250 à 5000 salariés ou de 50m€ à 1,5...
- Grande entreprise : à partir de 5000 salariés ou 1,5Mds € de CA (287 en FR)
- Startup : moins de 8 ans d'existence, 1 levée de fond et focus international

Votre société est :

138 réponses

[Copier le graphique](#)



- Française
- Américaine
- Anglaise
- Allemande
- allemande
- Japonaise
- Suisse
- Je n'ai pas encore d'entreprise

▲ 1/2 ▼

2_ Etat des lieux de l'adoption de l'IA

Voici une synthèse des chiffres les plus significatifs de vos réponses.

Dans la page suivante il y a une seconde synthèse, qui, elle, fait un focus sur la différence entre les réponses des actifs (en poste) et des alternants (en poste différemment).

75% utilisent
Des participants utilisent l'IA, donc 25% non.

1

2

50%+ utilisent ChatGPT

Est l'outil dominant, vient alors Perplexity et Copilot.

25% sont formés
Seul 25% des répondants

3

Puis des IA spécialisées Clay, Gamma.app, Humanlinker (15%), Léobizzdev...

4

Top 3 des usages

Rédaction d'emails

Recherche d'informations

Idéation sur la prospection

Et si nous rêvions
Enrichissement des données CRM
Personnalisation avancée
IA conversationnelle pour le suivi client

5

6

4,3/6 Confiance / Défiance

Avec une note de 4,3/6 les participants sont confiants, mais clairement pas naïfs

3_Différences entre les répondants formés et non formés

1 Seuls 25% des répondants ont été formés

2 La formation permet de développer plus de valeur ajoutée

3 Les formés ont plus confiance dans les IA (4,8/6 versus 4,1/6)

Seuls 25% d'entre-vous ont reçu une formation à l'usage des IA Génératives. Vous avez plusieurs avantages sur vos pairs :

1. Utilisation polyvalente avec plusieurs solutions
2. Apporte plus de valeur ajoutée dans un processus (cf page suivante, 25% de gain en qualité)
3. Vous avez une confiance supérieure dans les IA (4,8/6 versus 4,1/6) grâce à une meilleure maîtrise de leurs limites et biais, et à l'utilisation de techniques de prompting

Impact de la Formation sur l'Utilisation de l'IA

Profondeur d'utilisation

Formés

Multi-outils
intégrés
Process
établis
Vision long
terme

Non Formés

Outil unique
Usage ad
hoc
Réactif

Complexité des tâches

Formés

Interconnectées



Complexe
Stratégiques

Non Formés

Isolées
Simples
Basiques

Impact Business

Formés

Valeur Stratégique 
ROI 

Non Formés




Productivité 
ROI 

Axes d'Amélioration

Pour les Formés

-  Développer des automatisations avancées
-  Mesurer le ROI précis
-  Partager les best practices

Pour les Non Formés

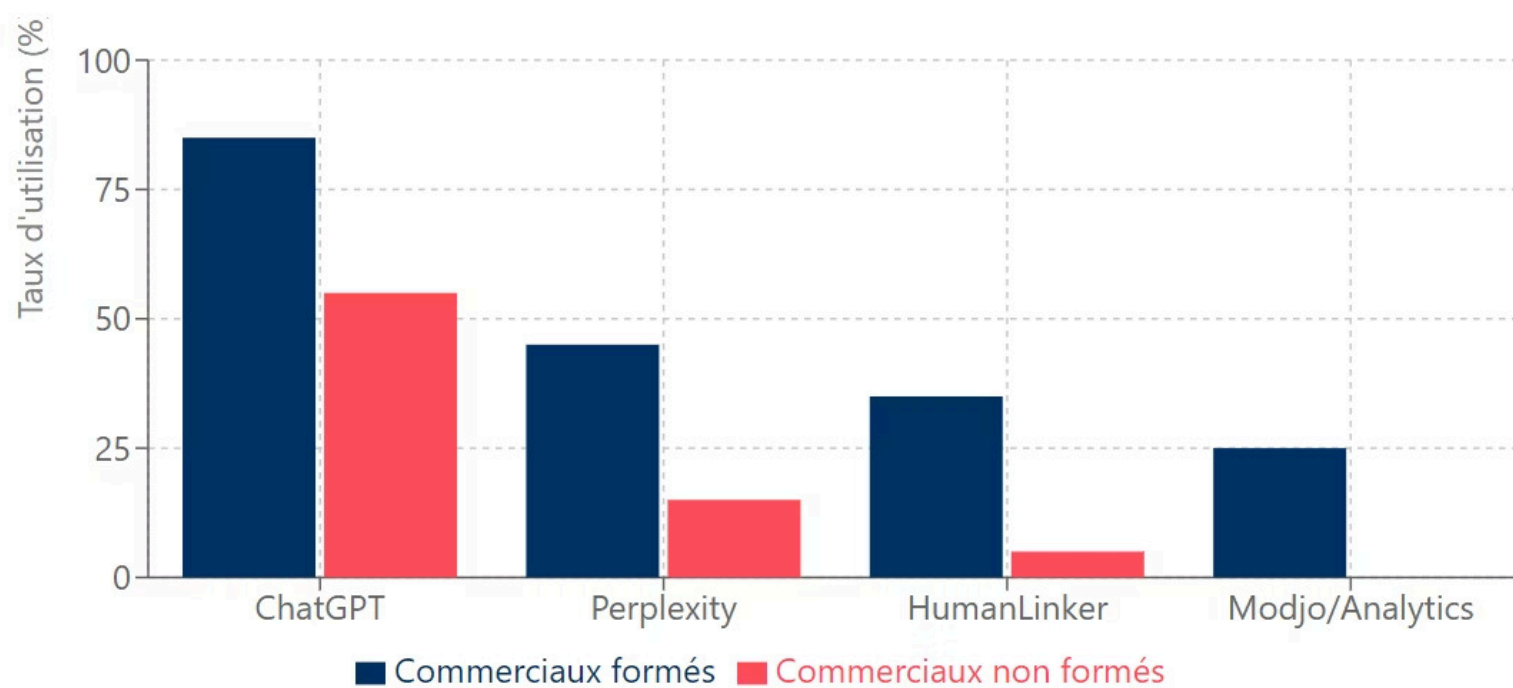
-  Formation aux fondamentaux
-  Pratique guidée
-  Montée en compétence progressive

3.1_Différences entre les répondants formés et non formés

Dans la continuité de la page précédente, une autre manière de faire le même constat entre les personnes formées et les personnes non-formées.

Cela me fait penser à cet article de recherche publié par LinkedIn sur l'intégration de l'IA pour vendre LinkedIn Recruiter. Les commerciaux les plus engagés et convaincus sur et par l'IA (usage de scoring et priorisation des appétences à la signature d'abonnements) ont améliorés leur chiffre d'affaires de 20,8%*.

Impact de la Formation sur l'Usage des Outils IA



Cas d'Usage Concrets

Préparation RDV

Formés ✨

Analyse multi-sources et plan de découverte structuré

Non Formés 📄

Recherche basique sur le prospect

Prospection Email

Formés ✨

Séquences personnalisées avec triggers

Non Formés 📄

Templates génériques adaptés

Suivi Client

Formés ✨

Analyse prédictive et détection d'opportunités

Non Formés 📄

Rédaction simple de comptes-rendus

* source : arXiv:2306.07464v1

4_Usages et bénéfices de l'IA

1 43% focus sur la **rédaction d'emails et de posts LinkedIn**

2 25% constatent une **amélioration de la qualité** des écrits, réflexions, approches commerciales

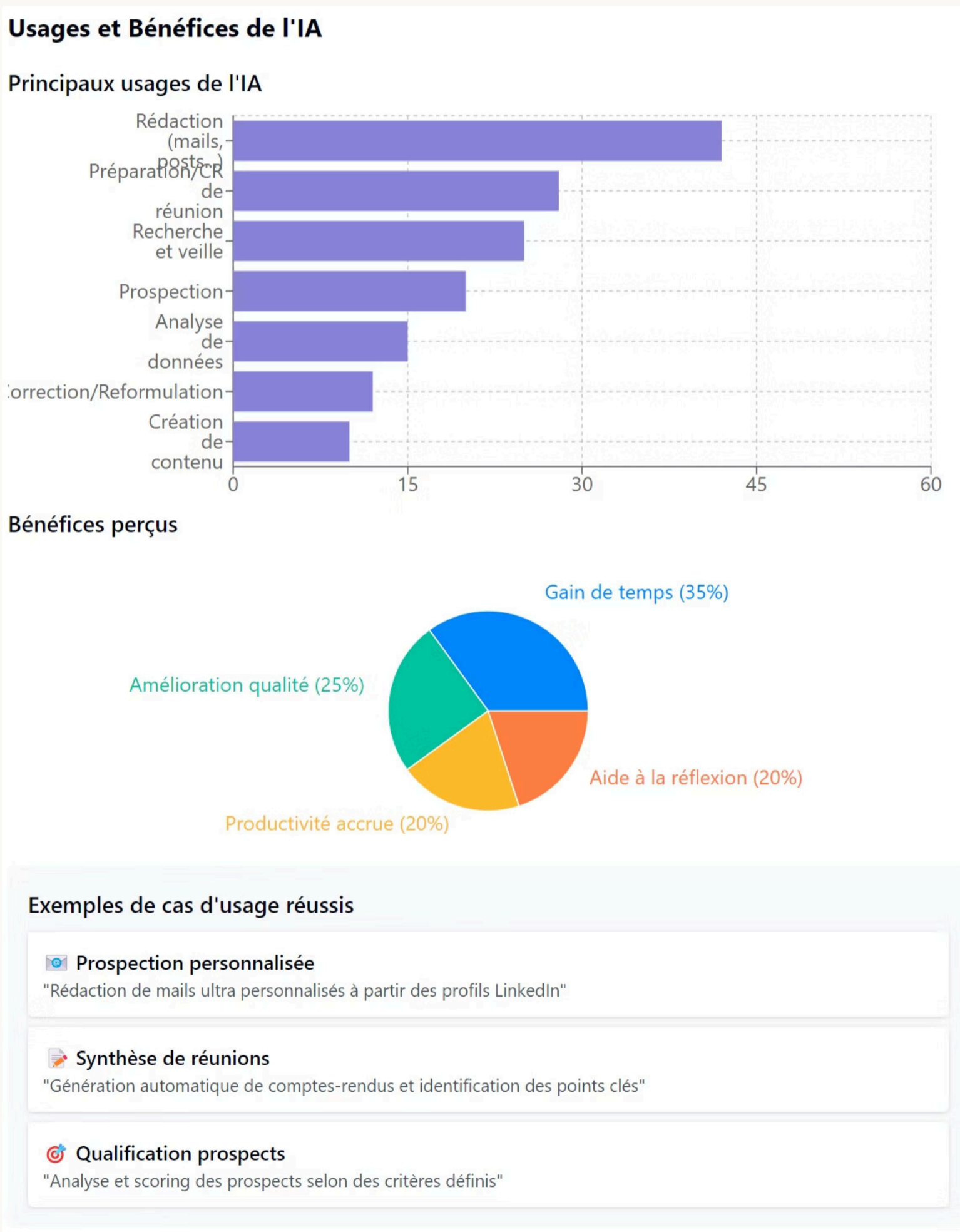
3 35% constatent un **gain de temps significatif**

4 L'usage de l'IA permet de développer des **avantages compétitifs**

Dans la continuité de la page précédente, une autre manière de faire le même constat entre les personnes formées et les personnes non-formées.

Puisque le 1er usage tient dans la rédaction des emails et des posts LinkedIn, je vous ai préparé une surprise en relation avec votre premier usage...

Ce qui est intéressant au final, c'est que vous êtes dans la logique de tous les utilisateurs de l'IA avec un focus "amélioration de la qualité : réflexion, approches commerciales, écrits, compte rendus..." et le résultat est en fait un gain de temps. Ce qui signifie bien que l'on est sur la ligne du message d'**Euridis : Il y a les commerciaux et les commerciaux qui vont utiliser l'IA en excellence. Ces derniers vont développer des avantages compétitifs significatifs.**





4.1_Usages et bénéfices de l'IA

Personnalisation

Automatisation

Préparation

Ci-dessous, pour vous inspirer, vous trouvez des citations de ce qui a été écrit par vous. Ces citations, comme pour la construction d'un persona, est une synthèse des points communs les plus significatifs de tous vos usages annoncés.

1. Prospection personnalisée

- a. "Construction de messages ultra-ciblés basés sur l'analyse des profils LinkedIn"
- b. "Identification automatique des signaux d'achats et triggers"
- c. "Personnalisation à grande échelle des approches commerciales"

2. Synthèse et suivi client

- a. "Génération automatique de CR de réunion avec identification des points clés"
- b. "Analyse des échanges clients pour détecter les opportunités"
- c. "Suivi et qualification automatisés des leads"

3. Support à la vente

- a. "Aide à la construction de propositions commerciales"
- b. "Préparation rapide des rendez-vous clients"
- c. "Analyse des besoins et recommandations produits"

1. d) Outils plébiscités selon les usages :

- a. ChatGPT : utilisé principalement pour la rédaction et la génération de contenu
- b. Perplexity : apprécié pour la recherche et la veille
- c. HumanLinker : spécialisé dans la prospection LinkedIn
- d. Modjo : pour l'analyse des appels clients
- e. Gamma : pour la création de présentations

5_Craintes et points de vigilance sur l'IA

1 Fuite de données : [ChatGPT entreprise vous protège](#)

2 Pertes de compétences : [Sans connaissances, l'on ne pose pas les bonnes questions](#)

3 Erreurs : une excellence pratique, [croiser les résultats des IA](#)

4 Remplacement : [Il reste encore de la marge](#), cf essai du fondateur de Claude.ai

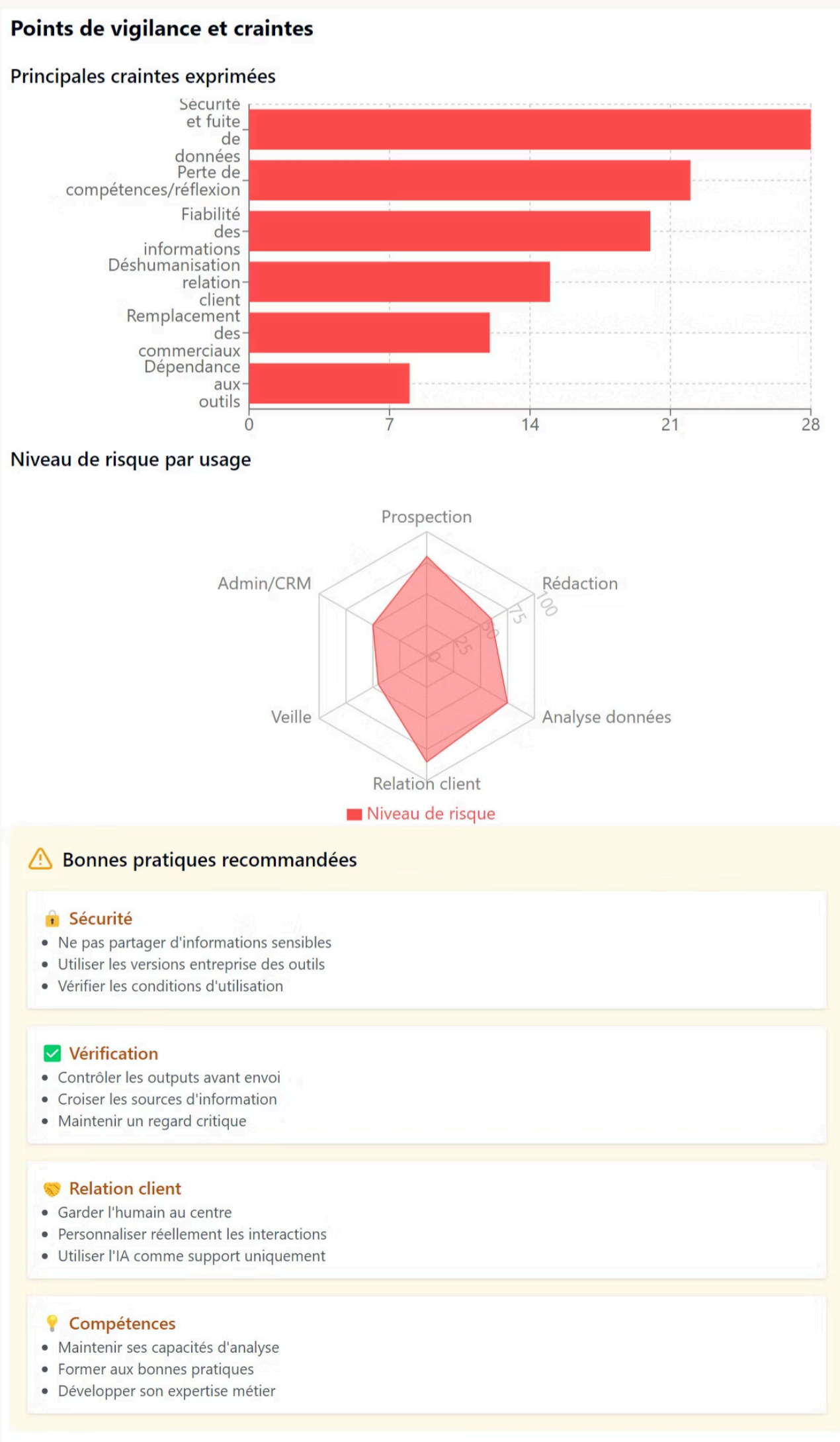
Vos retours permettent de voir que vous n'êtes pas naïfs. Et que vous vous posez les bonnes questions. Alors je vous propose quelques réponses ci-dessous.

1) Le remplacement : le fondateur de l'entreprise Anthropic, Dario Amodei, qui a développé l'IA Claude.ai (54Millions d'utilisateurs chaque mois) a écrit une nouvelle et démystifié la "super intelligence" ou IAGénérale. Il y présente entre autres toutes les limites factuelles au développement de l'IA <https://darioamodei.com/machines-of-loving-grace>

2) La fuite de données : deux pistes pour vous,

la première **ChatGPT version entreprise** est contractuellement engagée pour protéger et ne pas utiliser vos données. Mirakl (3Mds \$ de valorisation et 750 salariés), les laboratoires Moderna (3.500 salariés, 16,8mds\$ de valorisation), ont tous deux achetés des licences pour tous leurs salariés en version "entreprise". Et ils traitent des sujets confidentiels !

La seconde **Claude.ai** est une IA qui dès le premier jour c'est positionnée comme dédiée au BtoB (précision, éthique, protection des données)



6_Recommandations par l'IA

Je me suis amusé à demander à l'IA qui m'a aidé à faire la synthèse de vos réponses de me proposer des recommandations pour vous.

Les voici :

Phase de démarrage rapide (1-2 semaines)

- Commencer avec ChatGPT
- Se former aux prompts basiques
- Tester sur des tâches simples et non critiques
Objectif : Familiarisation et premiers succès rapides

Phase d'usage (2-3 mois)

- Automatiser une de vos routines simple avec un GPT ou une IA spécialisée.
- Mesurer les gains de productivité, comme dans une évaluation d'Euridis. (ROI)
- Partager avec vos pairs les résultats pour qu'ils jouent avec et proposent des améliorations

1

2

3

Phase de consolidation (2 à 3 mois)

- Ajouter des outils spécialisés selon les besoins
- Créer des templates et processus
- Partager les bonnes pratiques
Objectif : Structurer l'utilisation et gagner en efficacité

6.1_Recommandations par l'IA



Et moi humain, ce que j'en pense 😊

4 clés pour aller loin.

En fait l'IA propose ce que je constate sur le terrain et ce que j'entends dans les podcasts ou dans les analyses du BCG, de McKinsey. Pour développer de la valeur il y a 4 étapes chacune ayant son importance 😊

Se former au prompting, comprendre le vocabulaire et les limites et possibilités des IA génératives

Jouer tous les jours avec pour s'améliorer dans ses questions et comprendre en finesse ce que l'IA peut prendre en charge pour te compléter, te faire gagner en qualité et en temps.

Commence à construire tes premières routines grâce entre autre à ChatGPT et ses GPT.

Là tu sauras identifier alors, les idées ou les IA spécialisées qui pourront réellement te faire gagner.

Soit un petit Padawan

Maîtrise ton Faucon
Millénium

Deviens un Jedaï

Deviens Maître
Yoda



MERCI !

C'est moi il y a quelques années déjà 😊

<https://www.linkedin.com/in/thibaut-du-cleuziou/>