

Verdun : l'IA allonge votre cycle de vente B2B, préparez l'usure

Verdun s'est tenue 300 jours jusqu'à l'usure de l'attaquant : votre cycle B2B entre dans le même siège. À vous d'organiser la durée.

Le cycle long est la norme : tenez la durée au lieu de vendre plus vite

■ MESSAGE CLÉ

HubSpot l'a avoué publiquement : la vente ralentit, comités élargis, approbations au board, cycles allongés. L'IA n'a pas raccourci la décision, elle a allongé le siège : la question n'est plus de vendre plus vite, mais de tenir la durée.

- 1 Verdun a duré 300 jours : Pétain a organisé la durée, Nivelle l'assaut final. La victoire d'un siège a deux pères.
- 2 HubSpot (Q2 2026) impute son ralentissement à des « achats clients retardés » : comités élargis, approbations C-suite, cycles allongés.
- 3 Forrester : une décision d'achat mobilise 22 parties prenantes, 13 internes et 9 externes. Le comité est un front à couvrir.
- 4 Tenir la durée se travaille : couverture du comité, noria des étapes, DSR, kit d'assaut prêt avant le signal de clôture.

Le cycle long attaque vos trois leviers : tenez le siège, ne le subissez pas

CROISSANCE

Pipeline qui tient la durée

Couvrir le comité et instaurer la noria gardent les deals vivants jusqu'à la signature : fini les revenus perdus par enlisement.

IMPACT 22 parties prenantes à couvrir

RISQUES

Zombies et statu quo neutralisés

Le DSR détecte les zombies qui faussent le forecast ; le multithreading protège le deal si un champion s'essouffle.

IMPACT 74 % des comités en conflit

COÛTS

Fini le temps brûlé en vain

La revue hebdo retire les deals qui moisissent : moins d'heures et d'énergie commerciales brûlées sur des zombies.

IMPACT Zéro zombie au forecast

Le cycle long est la norme, pas l'accident : votre pipeline est conçu pour l'assaut court

Le problème n'est pas la durée, c'est un pipeline conçu pour un cycle court : étapes qui se vident, opportunités qui moisissent. Terrain d'une bataille d'usure.

22

parties prenantes par décision d'achat : 13 internes, 9 externes (Forrester 2026).

74 %

des comités d'achat souffrent de conflits internes malsains (Gartner, mai 2025).

69 %

des acheteurs valident les insights IA auprès d'un commercial (Gartner, mai 2026).

Sources : StockStory (HubSpot Q2 2026) ; Forrester, State of Business Buying 2026 ; Gartner, mai 2025 et mai 2026.

Verdun a tenu 300 jours : votre deal doit survivre à son neuvième mois

■ LE PRÉCÉDENT — VERDUN, 21 FÉVRIER 1916

- Falkenhayn veut épuiser la France sans conquérir : l'offensive prévue pour trois jours dure trois cents.
- Pétain organise la durée : défense en profondeur, noria, Voie Sacrée. « Ils ne passeront pas ».
- Nivelle clôt le siège : Douaumont, Vaux, offensive du 15/12/1916. La mémoire n'a retenu que Pétain.

=

■ LA TRANSPOSITION COMMERCIALE

- Un deal estimé à trois mois entre dans son neuvième : chaque semaine consomme temps, attention et budget.
- Noria : rotation des équipes et champions sur les deals longs ; Voie Sacrée : les leads qui ravitaillent.
- La revue de deal crédite celui qui signe et oublie ceux qui ont tenu : le crédit va à qui survit à l'après.

Trois manœuvres pour transformer l'usure en avantage : couvrir, tenir, frapper

01

Couvrir le comité comme un front

La Manœuvre

Cartographier le comité dans le CRM, mesurer la couverture (alliés, preuves, RDV) et viser un allié par pôle avant les dernières étapes.

Outils MEDDPICC, 6sense, Gong

02

Instaurer la noria dans le pipeline

La Manœuvre

Revue hebdo : qu'est-ce qui avance, qu'est-ce qui s'use ? Un deal qui stagne est requalifié ou retiré ; chassez les zombies du forecast.

Outils DSR, Clari, Highspot, Aviso, BoostUp

03

Préparer l'assaut pendant le siège

La Manœuvre

Constituer le kit de clôture dès la qualification : preuves, dossier achats, POC daté, présentation board. La vitesse se prépare pendant la durée.

Outils Sales enablement, playbooks

90 jours pour passer d'un pipeline d'assaut à une machine de siège

0-30 JOURS

- Audit mensuel de couverture du comité
- Lister les membres connus par deal dans le CRM

Pilote RevOps / Sales Ops

KPI Couverture ≥ 1 allié par pôle



30-60 JOURS

- Revue hebdo avance/usure + seuils de stagnation
- Basculer sur un outil de deal intelligence

Pilote Sales managers

KPI DSR par étape suivi



60-90 JOURS

- Kit de clôture prêt sur les deals stratégiques
- Simulation d'assaut : POC et board préparés

Pilote AVP / Sales enablement

KPI Âge moyen des deals par étape

« Vos troupes tiennent-elles le neuvième mois comme le premier ? Et quand le signal d'assaut arrivera, votre artillerie sera-t-elle en place ? »

À ENGAGER — *Organisez la durée : lancez l'audit de couverture et la revue de noria dès cette semaine, et préparez le kit d'assaut.*

Une réflexion adossée aux références stratégiques, business et historiques

■ RÉFÉRENCES STRATÉGIQUES

- Clausewitz, De la guerre — friction, usure, temps
- Liddell Hart, Stratégie — la contre-offensive

■ ÉTUDES BUSINESS

- Forrester, State of Business Buying 2026 (22 parties prenantes)
- StockStory, HUBS Q2 Deep Dive — cycles allongés et guidance
- Gartner 2025 & 2026 — conflits de comité, validation IA

■ SOURCES HISTORIQUES

- Wikipedia, Bataille de Verdun — chronologie 1916
- Wikipedia, Robert Nivelle — Douaumont, Vaux, 15/12/1916
- Wikipedia, Voie sacrée — 90 000 hommes/semaine