

Sun Tzu : gagner la vente B2B avant le premier rendez-vous

La victoire commerciale se gagne avant le premier rendez-vous : l'acheteur ne passe que 5 % de son temps avec un commercial — préparez le terrain.

La victoire se prépare avant le premier rendez-vous : la donnée et la qualification font la différence

■ MESSAGE CLÉ

Un acheteur B2B ne passe que 5 % de son temps avec un commercial : sans préparation, vous n'êtes qu'un bruit de fond. Transposez les cinq facteurs de Sun Tzu et qualifiez avec MEDDPICC pour gagner avant le combat.

- 1 La victoire se gagne avant le premier rendez-vous : sans préparation, vous n'êtes qu'un bruit de fond (Gartner : 5 % du temps acheteur).
- 2 Les cinq facteurs de Sun Tzu : Vision, Environnement, Marché, Leadership, Organisation — les garde-fous de votre croissance.
- 3 Cessez d'assiéger des forteresses : qualifiez avec MEDDPICC, mais méthode sans CRM configuré ni formation reste une liste de courses.
- 4 Devenez un allié plutôt qu'un vendeur : apportez de la valeur avant de parler produit pour rendre le prix non pertinent.

La préparation Sun Tzu convertit l'effort commercial en croissance rentable

CROISSANCE

Préparation qui convertit

Préparer le terrain et personnaliser transforme l'hyper-activité en victoires ciblées : la qualité remplace la quantité.

IMPACT 5 % du temps, 100 % de l'attention

RISQUES

Qualification anti-chimères

MEDDPICC décide vite si l'opportunité mérite votre énergie : fini les sièges sur des comptes verrouillés depuis dix ans.

IMPACT Moins de deals fantômes au pipeline

COÛTS

Une force qui apprend

Analyser les échecs via la donnée évite de répéter les erreurs : chaque revers devient un apprentissage, pas une perte sèche.

IMPACT Chaque erreur corrigée une fois

L'hyper-activité commerciale masque une préparation quasi inexistante

On multiplie les appels et les démos, mais sans préparation, vous n'êtes qu'un bruit de fond avant que le client ne choisisse un concurrent.

5 %

du temps d'un acheteur B2B passé avec un commercial sur tout son parcours (Gartner).

9

terrains décrits par Sun Tzu pour savoir sur quel terrain vous combattez.

5

facteurs de victoire de Sun Tzu : Vision, Environnement, Marché, Leadership, Organisation.

Sources : Gartner, *The New B2B Buying Journey* ; Sun Tzu, *L'Art de la Guerre*.

Sun Tzu : la victoire est un sous-produit de la préparation et de l'intelligence

■ LE PRÉCÉDENT — LES CINQ FACTEURS DE SUN TZU

- La victoire se gagne avant la bataille : tout se joue dans la préparation, pas dans l'affrontement.
- Sun Tzu juge le général sur cinq facteurs : Doctrine, Ciel, Terrain, Commandement, Discipline.
- « Connais ton ennemi et connais-toi toi-même » : sans renseignement, la victoire est un hasard.

=

■ LA TRANSPOSITION COMMERCIALE

- En B2B, l'acheteur ne passe que 5 % de son temps avec vous : sans préparation, vous êtes un bruit de fond.
- Vision, Environnement, Marché, Leadership, Organisation : les cinq garde-fous de votre croissance commerciale.
- Comme au siège, harceler un compte verrouillé depuis 10 ans mène à l'enlisement : qualifiez avant d'attaquer.

Trois réflexes pour transformer Sun Tzu en victoires concrètes dès demain

01

Qualifiez, cessez d'assiéger

La Manœuvre

Utilisez MEDDPICC pour décider vite si une opportunité mérite votre énergie : sans CRM configuré ni formation, ce n'est qu'une liste de courses.

Outils MEDDPICC, CRM configuré

02

Devenez un allié, pas un vendeur

La Manœuvre

Apportez de la valeur avant de parler produit : playbooks, études de cas et insights sectoriels pour rendre le prix non pertinent.

Outils Sales Enablement + IA (Seismic, Highspot)

03

Soyez souple, apprenez de vos échecs

La Manœuvre

Détectez les signaux faibles pour pivoter à temps, et analysez vos revers : perdre deux fois pour la même raison est un échec de commandement.

Outils Gong, Clari, Modjo — Intelligence Conversationnelle

30-60-90 : faire de la préparation votre avantage compétitif

0-30 JOURS

- Configurer le CRM pour capturer la qualification MEDDPICC
- Former les équipes à la méthode et aux playbooks

Pilote VP Sales

KPI Opportunités qualifiées / semaine

30-60 JOURS

- Déployer la plateforme de Sales Enablement avec l'IA
- Établir les ICP et le terrain de chaque segment

Pilote Sales Ops

KPI Adoption des playbooks par l'équipe

60-90 JOURS

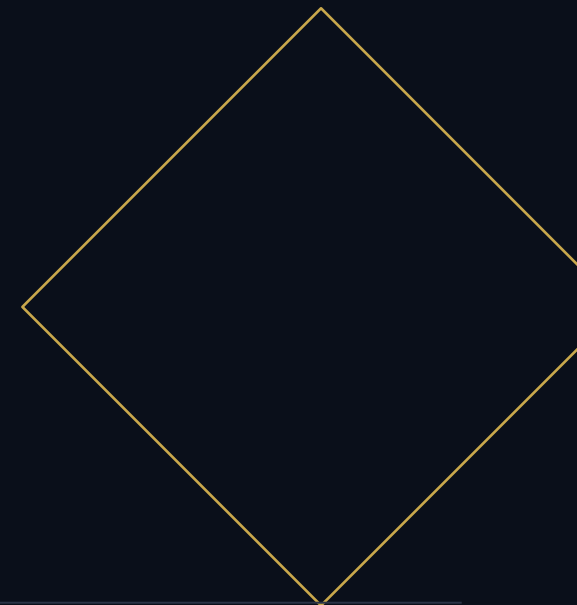
- Lancer l'intelligence conversationnelle (signaux faibles)
- Revue des échecs : leçons tirées des données CRM

Pilote CSO

KPI Taux de victoire par segment

« Ne cherchez pas l'affrontement frontal là où la subtilité et la donnée peuvent vous offrir une victoire sans effort inutile. »

À ENGAGER — *Équipez-vous, qualifiez avec rigueur, apprenez de chaque bataille : gagnez votre prochaine campagne avant qu'elle ne commence.*



Une réflexion adossée aux références stratégiques, business et historiques

■ RÉFÉRENCES STRATÉGIQUES

- Sun Tzu, L'Art de la Guerre
- Clausewitz, De la guerre
- Liddell Hart, Stratégie

■ ÉTUDES BUSINESS

- Gartner, The New B2B Buying Journey
- Forrester, The Future of Sales Enablement

■ SOURCES HISTORIQUES

- MEDDPICC — McMahon, The Qualified Sales Leader
- Challenger Sale — Dixon & Adamson