

# Les Mules de Marius : récupérez le temps de vente B2B de vos commerciaux

---

*Marius n'a pas allégé le légionnaire, il a supprimé le convoi : la bureaucratie CRM dévore aujourd'hui le temps qui produit du pipeline.*

# Vos commerciaux sont des gratte-papiers : triez ce qu'ils portent avant d'acheter le moindre outil

## ■ MESSAGE CLÉ

L'entreprise recrute des vendeurs et les emploie comme gratte-papiers : la saisie et les outils déconnectés dévorent le temps de vente. Marius pose la seule bonne question : chaque fardeau sert-il le combat ?

- 1 42 % des pros de la vente passent au moins 40 % de leur journée en tâches sans revenu (Pipedrive, CRM Trends Report 2026).
- 2 Marius n'a pas allégé le légionnaire : il a supprimé le train de bagages et transféré la charge utile sur le dos de l'homme.
- 3 62 % des répondants : des outils déconnectés font manquer des opportunités commerciales réelles.
- 4 Trois manœuvres : inventaire du temps réel, capture automatique, autorité RevOps unique.

## Le temps de vente touche vos trois leviers : revenu, opportunités et gaspillage suivent le fardeau

### CROISSANCE

#### Temps rendu au client

Chaque heure arrachée à la saisie redevient une conversation client : la capture automatique rend des journées à la vente.

**IMPACT** 42 % des équipes concernées

### RISQUES

#### Leads jamais rappelés

Les outils déconnectés font manquer des opportunités réelles : signaux noyés entre deux systèmes, relances qui n'arrivent jamais.

**IMPACT** 62 % d'opportunités manquées

### COÛTS

#### Moins d'outils, plus de flux

Unifier sous une autorité RevOps et supprimer les champs morts élimine le gaspillage de licences et d'heures sans embaucher.

**IMPACT** Heures rendues par semaine

## La saisie a remplacé la vente : vos commerciaux sont les employés de saisie les plus chers du monde

*La bureaucratie sédimentée, outil après outil, dévore le temps qui produit du pipeline — et personne n'a fait l'inventaire du fardeau.*

**42 %**

des pros de la vente perdent  $\geq 40$  % de leur journée en tâches sans revenu (Pipedrive 2026)

**70 %**

du temps des commerciaux passe en tâches non commerciales (Salesforce, State of Sales)

**62 %**

disent que des outils déconnectés font manquer des opportunités réelles (Pipedrive 2026)

Sources : Pipedrive, CRM Trends Report 2026 (1 000 pros, juin 2026) ; Salesforce, State of Sales, 6e édition (5 500 pros, 27 pays).

## Marius n'a pas allégé le soldat : il a supprimé le convoi — faites le tri de ce que portent vos équipes

### ■ LE PRÉCÉDENT — MARIUS, 107 AV. J.-C.

- L'armée romaine traîne l'impedimenta : une légion avance à la vitesse de ses chariots, jamais de ses soldats.
- Marius supprime le convoi : la charge passe sur le dos du soldat, l'armée devient autonome quinze jours.
- Surnommés mules de Marius, ils arrivent les premiers : Teutons écrasés à Aquae Sextiae, Cimbres à Verceil.

=

### ■ LA TRANSPOSITION COMMERCIALE

- La saisie qui nourrit un tableau de bord mort est un chariot ; la donnée qui sert le deal est le packaging.
- Les équipes ont repéré leur chariot avant la direction : 26 % utilisent déjà l'IA pour la saisie.
- Celui qui marche plus vite choisit le terrain : Jackson, 17 000 hommes, 1 000 km en 48 jours (1862).

## Trois manœuvres pour rendre vos commerciaux au combat : inventorier, capturer, unifier

### 01

#### Inventorier le train de bagages

##### La Manœuvre

Deux semaines de relevé du temps réel avec la question de l'usage aval ; classez en trois colonnes et supprimez la troisième dans le trimestre.

---

**Outils** Salesforce, HubSpot, Pipedrive — champs obligatoires

### 02

#### Remplacer la saisie par la capture

##### La Manœuvre

Pour chaque donnée exigée, la question du capteur prime sur le formulaire : le commercial raccroche, l'agent a déjà loggé l'appel.

---

**Outils** Einstein Activity Capture, Gong, Clari, Scratchpad, Dooly

### 03

#### Unifier sous une autorité RevOps

##### La Manœuvre

Nommez un responsable RevOps, droit de veto sur tout outil sans intégration native, indicateur unique : le temps en interaction client.

---

**Outils** RevOps, cartographie des flux, CRM de référence

# Un trimestre pour alléger la colonne : inventaire, capture, commandement — et mesurer le temps rendu

## 0-30 JOURS

- Lancer 2 semaines de relevé du temps réel
- Classer chaque obligation : utile, commandement, chariot

**Pilote** Directeur commercial

**KPI** Inventaire validé

## 30-60 JOURS

- Supprimer les champs morts et la colonne chariot
- Activer la capture auto sur e-mails et réunions

**Pilote** RevOps / Ops

**KPI** Saisie manuelle en baisse

## 60-90 JOURS

- Nommer l'autorité RevOps et le droit de veto outil
- Mesurer la part du temps en interaction client

**Pilote** CRO / COMEX

**KPI** % temps client mesuré

« Si vous demandiez demain matin à vos dix meilleurs vendeurs de lister ce qu'ils portent chaque semaine sans jamais savoir qui le lit, combien de chariots découvririez-vous dans votre colonne ? »

**À ENGAGER** — Lancez cette semaine l'inventaire : deux semaines de relevé, trois colonnes, et une seule question par champ — qui le lit ?

# Une réflexion adossée aux références stratégiques, business et historiques

## ■ RÉFÉRENCES STRATÉGIQUES

- Végèce, Institutions militaires — la marche du légionnaire
- Delbrück, History of the Art of War, vol. I — la réforme mariale

## ■ ÉTUDES BUSINESS

- Pipedrive, CRM Trends Report 2026 — 42 %, 62 %, 26 %
- Salesforce, State of Sales 6e éd. — 70 % de tâches non commerciales
- Gartner 2022 — RevOps 75 % d'ici 2026 ; McKinsey, mai 2023

## ■ SOURCES HISTORIQUES

- Plutarque, Vie de Marius — la réforme et les campagnes
- Frontin, Stratagèmes, livre IV — les mules de Marius