

La Mémoire du Régiment : le savoir tribal de vos agents IA

Moltke a rendu le savoir des meilleurs officiers indépendant des officiers : codifiez les règles non écrites de votre maison pour vos agents IA.

Vos agents IA valent ce que votre maison leur a appris : le savoir tribal ne s'achète pas

■ MESSAGE CLÉ

Deux patrimoines coexistent : la base de connaissances et le savoir oral de quelques personnes, celui qui fait gagner. Il n'est consigné nulle part ; vos agents IA arrivent naïfs. Goldman le codifie en skills, Moltke l'a institutionnalisé.

- 1 Goldman Sachs codifie les règles non écrites de sa maison en « skills » réutilisables pour ses agents IA (Business Insider, 25 août 2026).
- 2 Moltke l'Ancien a rendu le savoir des meilleurs officiers indépendant des officiers : écrit, exercice, critique.
- 3 Gartner (avril 2026) : un enablement piloté par l'IA donnera 40 % de vitesse de phase de vente en plus d'ici 2029.
- 4 Trois manœuvres : section historique des affaires, skills commerciales versionnées, rotation terrain-doctrine.

Le savoir tribal touche vos trois leviers : revenu, dépendance aux têtes et gaspillage de vos agents

CROISSANCE

Vélocité de vente

Des agents instruits de vos règles maison produisent des relances dignes de vos meilleurs vendeurs : le pipeline avance plus vite.

IMPACT +40 % de vélocité (Gartner)

RISQUES

Dépendance à quelques têtes

Le départ d'un meilleur vendeur emporte la compétence qui gagne les opportunités : un savoir non codifié est une perte sèche.

IMPACT 72 % de vendeurs submergés

COÛTS

Moins de générique

Sans skills, vos agents produisent du générique : le corpus codifié devient le support d'onboarding et réduit la mise au courant.

IMPACT Onboarding accéléré

Le savoir utile est réparti dans la maison : il ne devient une arme qu'une fois rassemblé

Vos agents rédigent du générique, des relances que votre meilleur commercial n'enverrait jamais. Le modèle s'achète partout, pas la manière de s'en servir.

40 %

de vélocité de phase de vente en plus d'ici 2029, enablement IA (Gartner 2026)

2,4×

plus de chances de forte croissance en cassant les silos internes (Gartner 2026)

72 %

des vendeurs B2B submergés par les compétences exigées, -45 % de quota (Gartner 2024)

Sources : Gartner, avril 2026 (227 directeurs commerciaux) ; Gartner, septembre 2024 (1 026 commerciaux B2B).

Moltke a fait penser ses officiers ensemble : la doctrine écrite bat l'intuition individuelle

■ LE PRÉCÉDENT — MOLTKE, 1857-1888

- 1857 : un bureau de cartographes ; 1888 : le cerveau d'une armée victorieuse de trois guerres.
- Quatre pièces : Kriegsakademie, Kriegsspiel, section historique, rotation état-major/troupe.
- Sadowa 1866 : trois armées convergent sans plan minuté, unies par des jugements formés à la même école.

=

■ LA TRANSPOSITION COMMERCIALE

- Vos tenets sont oraux : le seuil de remise, la question qui sort le sponsor de sa réserve.
- Les skills de Goldman (« cloud fast track ») sont des maximes de Moltke adressées à des agents.
- La différence entre votre agent et celui du concurrent se jouera sur ce que vous lui avez appris.

Trois manœuvres pour transformer le savoir oral de vos meilleurs vendeurs en doctrine d'entreprise

01

La section historique des affaires

La Manœuvre

Revue mensuelle de deux affaires, une gagnée et une perdue, dont le livrable est un document : contexte, décision, alternative, critère qui a tranché.

Outils Gong, Chorus by ZoomInfo, Seismic, Allego

02

Des skills commerciales versionnées

La Manœuvre

Interviewer vos cinq meilleurs vendeurs, produire cinq à huit skills courtes, une par moment de vérité du cycle. Versionnez-les comme du code.

Outils MEDDPICC, Guru, Notion, Confluence

03

La rotation terrain-doctrine

La Manœuvre

Détacher un commercial senior à mi-temps sur l'enablement, puis le renvoyer en territoire : une doctrine écrite par des pairs qui viennent de vendre.

Outils Sales enablement, Seismic, Allego, CRM

Un trimestre pour codifier : documenter, écrire les skills, faire circuler les hommes — et mesurer l'écart

0-30 JOURS

- Lancer la revue mensuelle d'affaires gagnées et perdues
- Interviewer trois meilleurs vendeurs sur leurs règles implicites

Pilote Dir. commercial

KPI Premier document de revue

30-60 JOURS

- Rédiger cinq à huit skills par moment de vérité
- Versionner les skills dans le socle de connaissance

Pilote Enablement

KPI Skills versionnées

60-90 JOURS

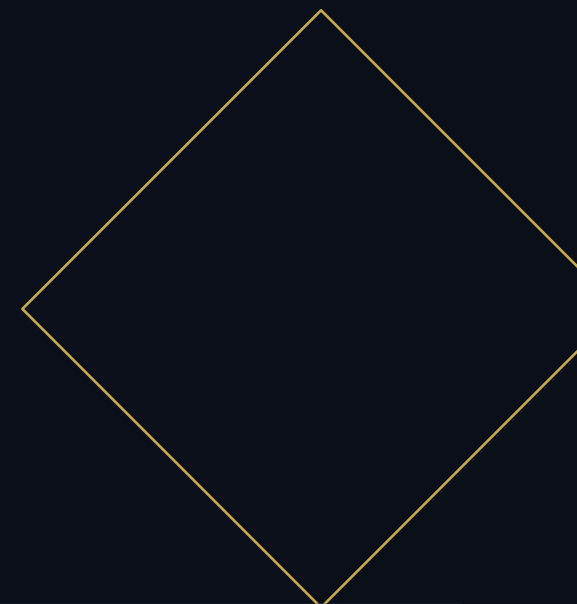
- Détacher un senior sur l'enablement un trimestre
- Brancher les skills sur les agents et le CRM

Pilote CRO / COMEX

KPI Agents instruits et testés

« Si votre meilleur commercial démissionnait demain matin, que resterait-il de son savoir : un dossier de comptes rendus, ou une doctrine que vos agents sauraient appliquer lundi ? »

À ENGAGER — Lancez ce mois-ci la revue mensuelle : deux affaires, un document — et le corpus d'entraînement de vos agents commence.



Une réflexion adossée aux références stratégiques, business et historiques

■ RÉFÉRENCES STRATÉGIQUES

- Moltke, Moltke on the Art of War — Instructions de 1869
- Clausewitz, De la guerre — la grammaire de l'état-major

■ ÉTUDES BUSINESS

- Business Insider, 25/08/2026 — les skills de Goldman Sachs
- Gartner, avril 2026 — enablement IA, +40 % de vélocité
- McKinsey, State of AI 2026 — 37 % EBIT, 6 % high performers

■ SOURCES HISTORIQUES

- Bataille de Sadowa, 3 juillet 1866 — 44 000 pertes autrichiennes
- Wikipedia — German General Staff, Kriegsakademie, rotation