

La Coalition de 1813 : Claudeforce et l'alliance IA de la vente B2B

1813 : la Sixième Coalition bat Napoléon sans jamais l'affronter seul. 26 août 2026 : Salesforce et Anthropic unissent données et IA dans Claudeforce.

Claudeforce change la donne : votre avantage n'est plus le modèle, c'est votre place dans la coalition

■ MESSAGE CLÉ

Claudeforce fait basculer la vente IA du modèle vers la coalition : 37 skills dans Claude, CRM exposé aux agents. Comme en 1813, l'avantage va aux forces complémentaires agrégées ; votre centre de gravité reste la donnée gouvernée.

- 1 Trachenberg, 9-12 juillet 1813 : la Sixième Coalition adopte un plan commun, éviter Napoléon et battre séparément ses maréchaux.
- 2 Claudeforce (26 août 2026) : à Salesforce les données et workflows, à Anthropic le raisonnement, 37 skills de vente dans un plugin.
- 3 Clausewitz : le centre de gravité d'une alliance, c'est la communauté d'intérêts, contrat, permissions, donnée gouvernée.
- 4 Gartner (28 juillet 2026) : refondre données, automatisation et expérience vendeur multiplie par cinq le retour sur l'IA d'ici 2028.

La coalition IA touche vos trois leviers : revenu, exposition de la donnée et coût de la stack

CROISSANCE

Vélocité du pipeline

Des agents instruits de vos données et règles préparent rendez-vous et revues de pipeline : le cycle s'accélère sans embaucher.

IMPACT ×5 retour IA (Gartner)

RISQUES

Permissions exposées

Un profil sur-provisionné devient un risque quand un agent interroge tout en 30 s : il hérite des droits, pas du jugement.

IMPACT 10× agents vs vendeurs

COÛTS

Double facturation

Salesforce facture au volume d'API, Anthropic à l'inférence : deux factures par workflow rendent le calcul par outil illisible.

IMPACT 2 factures, 1 workflow

Dix fois plus d'agents IA que de vendeurs d'ici 2028 : votre gouvernance de la donnée n'est pas prête

Claudeforce accélère la mise à l'échelle sans corriger le défaut d'origine : fragmentation des systèmes, qualité et permissions restent votre problème.

10×

plus d'agents IA que de vendeurs en 2028 ; moins de 40 % de vendeurs satisfaits (Gartner)

60 %

de projets IA abandonnés faute de données prêtes pour l'IA jusqu'en 2026 (Gartner 2025)

30 %

des éditeurs d'applications d'entreprise ouvriront un serveur MCP (Forrester 2026)

Sources : Gartner (28/07/2026) ; Gartner (26/02/2025) ; Forrester Predictions 2026.

1813 l'a prouvé : on bat un génie en agrégeant des forces complémentaires, pas en l'affrontant seul

■ LE PRÉCÉDENT : LA COALITION DE 1813

- Printemps 1813 : Napoléon gagne encore à Lützen (2 mai) et Bautzen (20-21) ; le génie isolé domine.
- Trachenberg (juillet 1813) : éviter Napoléon, battre ses maréchaux un à un, ne frapper qu'en surnombre.
- Leipzig (16-19 octobre) : 190 000 hommes contre 330 000 ; la Saxe bascule en pleine bataille.

=

■ LA TRANSPOSITION COMMERCIALE

- Salesforce fournit les données et les règles, Anthropic le raisonnement : la dépendance est mutuelle.
- Comme Bernadotte, Anthropic connaît l'adversaire de l'intérieur : il pilotait son Salesforce depuis Claude.
- La Bavière a changé de camp en six jours en 1813 : une alliance ne vaut que par l'intérêt commun.

Trois manœuvres pour tenir votre place dans la coalition : cartographier, gouverner, mesurer

01

Votre protocole de Trachenberg

La Manœuvre

Construisez une carte à quatre colonnes (brique, données, accès, coût de sortie) sur tout votre outillage avant l'arrivée des agents externes.

Outils Salesforce, HubSpot, Slack, Gong, 6sense, MEDDPIC

02

La donnée gouvernée comme centre de gravité

La Manœuvre

Avant le pilote, auditez profils et permissions : objets sensibles (marges, remises, litiges) et périmètres qui dépassent le portefeuille.

Outils OAuth par utilisateur vs client_credentials

03

Mesurer par workflow, jamais par outil

La Manœuvre

Instrumentez trois workflows (rendez-vous, pipeline, santé d'affaire) : temps passé, mises à jour CRM, qualité des données, transformation.

Outils Skills Claudeforce, CRM, conversation intelligence

Un trimestre d'inventaire avant la généralisation annoncée fin 2026 : préparez votre place dans la coalition

0-30 JOURS

- Cartographier la stack : brique, données, accès, coût de sortie
- Auditer les permissions et les objets sensibles du CRM

Pilote Dir. commercial

KPI Carte des dépendances

30-60 JOURS

- Décider explicitement ce qu'un agent peut lire
- Sélectionner trois workflows à instrumenter

Pilote RevOps / Enablement

KPI Périmètres agents définis

60-90 JOURS

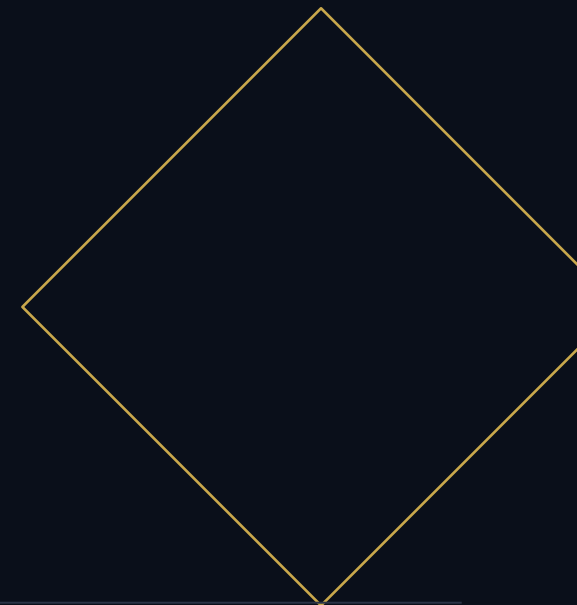
- Lancer le pilote sur un workflow critique
- Mesurer le retour par processus, pas par outil

Pilote CRO / COMEX

KPI ROI par workflow mesuré

« Si votre principal fournisseur d'IA changeait d'alliance demain, combien de vos workflows commerciaux s'arrêteraient de fonctionner avant la fin de la semaine ? »

À ENGAGER — *Faites l'inventaire ce trimestre : la généralisation de Claudeforce aux autres fonctions arrive fin 2026.*



Une réflexion adossée aux références stratégiques, business et historiques

■ RÉFÉRENCES STRATÉGIQUES

- Clausewitz, De la guerre (1832) : centre de gravité d'une alliance
- Bassford, Policy, Politics, War, and Military Strategy

■ ÉTUDES BUSINESS

- Salesforce-Anthropic, communiqué Claudeforce, 26/08/2026
- Gartner, agents IA 10× plus nombreux, 28/07/2026
- Nuñez, VentureBeat, le CRM de Salesforce dans Claude

■ SOURCES HISTORIQUES

- Plan de Trachenberg, 9-12 juillet 1813
- Bataille de Leipzig, 16-19 octobre 1813