

Le mur d'Hadrien : l'adoption de l'IA commerciale décide de la conquête

122 : Hadrien arrête la conquête pour tenir le limes. 2026 : la course au modèle ralentit, l'avantage passe au dispositif d'adoption.

Quand la frontière se fige, la conquête devient tenue : l'IA commerciale se gagne sur le terrain conquis

■ MESSAGE CLÉ

Les laboratoires annoncent une pente plus mesurée : l'argument de la performance brute perd sa valeur et l'acheteur se replie sur ce qu'il peut déployer. Le CRO ne commande pas la frontière, il commande le limes.

- 1 Hadrien a figé la frontière en 122 : le répit ne vaut que par ce que la direction commerciale construit dans le temps libéré.
- 2 Gartner (19/05/2026) : 25 % des organisations commerciales déclarent un retour IA $\geq$ 50 %, 20 % un retour négatif du même ordre.
- 3 Le limes valait par son système : fortins tous les 1 480 m, tours tous les 493 m, vallum et ravitaillement. La tenue prime sur le mur.
- 4 Les forts sont passés de l'arrière à la ligne du mur : une IA restée en cellule pilote paralyse de la même façon la force de vente.

L'adoption touche vos trois leviers : croissance réinvestie, risque de gouvernance, licences payées sans usage

CROISSANCE

Réinvestir le temps gagné

Replacer dans des activités à fort impact le temps libéré par l'IA est ce qui fait dépasser les objectifs de croissance client.

IMPACT 2,2× les objectifs client

RISQUES

Votre vallum, c'est la gouvernance

74 % prévoient de l'IA agentique sous deux ans, 21 % ont une gouvernance mature : cet écart est le premier risque du programme.

IMPACT Écart 74/21 (Deloitte)

COÛTS

La licence payée, l'usage absent

Une IA tenue dans une cellule pilote produit des heures gagnées invisibles et un taux d'usage qui s'effondre au deuxième mois.

IMPACT Retour négatif : 20 % des orga

Une horloge ralentit, l'autre pas : la dépense IA se juge désormais sur ce qui tourne en production

Le palier suivant arrive moins vite, mais les capacités déployables baissent de prix. L'écart se creuse entre la dépense IA et l'usage réel.

0,68 \$

par million de tokens, contre 1,15 \$ au pic de mars (Ramp via TechCrunch, 09/09/2026)

37 %

des CRO du B2B s'auto-évaluent sous la moyenne sur l'IA (Spencer Stuart, 06/2026)

6 %

des organisations attribuent ≥ 5 % d'EBIT à l'IA, 80 % un gain individuel (McKinsey, 2026)

Sources : Ramp via TechCrunch (09/09/2026) ; Spencer Stuart (06/2026) ; McKinsey (25/08/2026) ; Gartner (19/05/2026) ; Deloitte (21/01/2026).

Hadrien n'a pas gagné en cessant de conquérir : il a converti l'arrêt en système de tenue

■ LE PRÉCÉDENT : LA DÉCISION DE 122 ET LE LIMES

- Rome atteint son point haut en Bretagne en 83, puis ses légions sont siphonnées par la guerre dacique.
- En 122, Hadrien fige la frontière : fortins tous les 1 480 m, tours tous les 493 m, vallum à l'arrière.
- Quatorze forts reportés du fond vers le tracé : un obstacle sans garnison gêne d'abord celui qui l'a bâti.

=

■ LA TRANSPOSITION COMMERCIALE

- Le CRO ne commande pas la frontière : la pente des laboratoires lui échappe, sa garnison lui appartient.
- Un outil laissé en pilote joue le rôle des forts restés à l'arrière : il rassure l'état-major.
- Quand la promesse du palier s'estompe, la valeur perçue se replie sur ce qui est mis en service.

Trois manœuvres d'adoption : ramener l'IA au contact, chiffrer le vallum, nommer un propriétaire

01

Placer l'IA sur la ligne de contact

La Manœuvre

Branchée dans l'Opportunité Salesforce ou la fiche Contact HubSpot, l'IA devient une habitude en trois semaines ; ailleurs, l'usage s'effondre.

Outils Salesforce, HubSpot, Gong, carte des points de contact

02

Chiffrer le vallum de la gouvernance

La Manœuvre

Exigez de chaque outil une page de gouvernance en quatre points : localisation, journalisation, validation humaine, procédure de sortie.

Outils Code de conduite Microsoft, évaluateurs tiers Anthropic

03

Nommer le propriétaire de chaque tronçon

La Manœuvre

Chaque cas d'usage IA doit avoir un nom en face côté métier et un indicateur d'usage hebdo : un pilote sans propriétaire mesure une intention.

Outils MEDDPICC, sales enablement, revue de pipeline

Un trimestre pour transformer les pilotes en usages hebdomadaires mesurés

0-30 JOURS

- Cartographier les points de contact de l'IA dans le flux réel
- Nommer un propriétaire par cas d'usage en cours

Pilote CRO

KPI Carte des points de contact

30-60 JOURS

- Ouvrir une page de gouvernance par outil déployé
- Brancher l'IA dans le CRM sans seconde saisie

Pilote Enablement / RevOps

KPI Taux d'usage hebdomadaire

60-90 JOURS

- Industrialiser 40 % des pilotes en production
- Exiger les quatre pièces de démonstration avant signature

Pilote Dir. commerciale

KPI Licences utilisées chaque semaine

« Combien de vos licences d'IA sont utilisées chaque semaine par un commercial qui n'a pas eu à quitter son CRM pour les atteindre ? »

À ENGAGER — *Financez la tenue, pas le palier suivant : Antonin a été évacué en vingt ans, la ligne ravitaillée a tenu jusqu'en 400.*

Une réflexion adossée aux références stratégiques, business et historiques

■ RÉFÉRENCES STRATÉGIQUES

- AMODEI, We Must Pace the Frontier (12/09/2026)
- LUTTWAK, The Grand Strategy of the Roman Empire (1976)
- MICROSOFT AI, Humanist AI Code of Conduct (14/09/2026)

■ ÉTUDES BUSINESS

- Gartner : 25 % contre 20 % de retour IA (19/05/2026)
- Spencer Stuart : 37 % des CRO sous la moyenne (06/2026)
- McKinsey : 6 % d'effet EBIT, 80 % de gain individuel (2026)

■ SOURCES HISTORIQUES

- WIKIPÉDIA, Mur d'Hadrien : chronologie et tonnages du chantier
- WIKIPÉDIA, Histoire Auguste, Vie d'Hadrien XI, 2
- WIKIPÉDIA, Defence-in-depth (Roman military) : le débat Luttwak