

Sedan 1870 : le déploiement de l'IA commerciale se gagne à l'état-major

1870 : le meilleur fusil d'Europe perd la campagne en sept semaines. 2026 : 90 % des entreprises ont l'IA, 6 % en tirent un résultat.

Le troisième barreau ne s'achète pas : il s'écrit, se nomme et se mesure

■ MESSAGE CLÉ

90 % des entreprises utilisent l'IA, 22 % la passent à l'échelle, 6 % en tirent un résultat transformateur. L'écart se joue à l'état-major : un ordre d'emploi par processus, un rôle nommé, une mesure tenue.

- 1 Sedan 1870 : le Chassepot portait deux fois plus loin que le Dreyse, et la campagne fut perdue en sept semaines faute d'état-major.
- 2 90 % des entreprises utilisent l'IA, 22 % l'ont passée à l'échelle, 6 % en tirent un résultat : un seul de ces seuils s'achète.
- 3 La mitrailleuse Reffye, supérieure sur le papier, fut gaspillée à 1 800 mètres : le bon outil placé dans le mauvais rôle ne produit rien.
- 4 Trois manœuvres : écrire l'ordre d'emploi, mesurer par rôle, tenir un état-major commercial permanent.

Trois leviers : une licence qui rend enfin, un pilote qui ne s'arrête plus, des rôles qui répondent

CROISSANCE

L'adoption devient un revenu

Gartner : 81 % de retours positifs sur les initiatives dont le ROI est suivi, contre 29 % d'inconnu sinon (01/09/2026).

IMPACT 81 % de ROI positif (Gartner)

RISQUES

Le pilote s'arrête au seuil

Gartner (26/01/2026) : au moins 50 % des projets d'IA générative abandonnés après la preuve de concept.

IMPACT 50 % des projets abandonnés

COÛTS

La dépense précède la mesure

11 % des responsables ignorent la dépense IA de leur fonction, quand 85 % prévoient de l'augmenter (Gartner, 01/09/2026).

IMPACT 12 % du budget fonctionnel

90 % ont l'outil, 22 % le mettent en ligne, 6 % savent ce qu'il doit produire

Les barreaux du haut ne s'achètent pas avec un budget d'outil : la dépense court plus vite que la mesure de son efficacité. C'est l'écart de productivité.

90 %

des entreprises interrogées utilisent l'IA
(HubSpot relayée par Forbes,
16/09/2026)

22 %

ont passé l'IA à l'échelle sur plusieurs
business units (Gartner, 01/09/2026)

6 %

en tirent des résultats qualifiés de
transformateurs par leurs dirigeants
(16/09/2026)

Sources : HubSpot relayée par Forbes, 16/09/2026 ; Gartner, enquête janvier-avril 2026 (communiqué du 01/09/2026) ; MIT Sloan Management Review, décembre 2025.

L'avantage technique se perd quand personne n'écrit ce que chaque moyen doit produire

■ LE PRÉCÉDENT : SEDAN, 1ER SEPTEMBRE 1870

- La France entre en guerre avec le Chassepot, supérieur au Dreyse pour la portée et la précision.
- À Sedan : 120 000 hommes et 564 canons contre 200 000 hommes et 774 canons ; 104 000 prisonniers.
- La mitrailleuse Reffye, engagée à 1 800 mètres en batterie, est repérée puis détruite : échec tactique.

=

■ LA TRANSPOSITION COMMERCIALE

- En business, une direction signe la meilleure plateforme sans écrire qui s'en sert ni sur quelle tâche.
- Un outil d'IA affecté à une tâche sans rôle défini produit du bruit, et l'échec est imputé à l'outil.
- L'état-major devient une fonction RevOps qui écrit l'ordre d'emploi avant l'achat, puis mesure par rôle.

Trois manœuvres : écrire l'ordre d'emploi, mesurer par rôle, tenir un état-major permanent

01

Écrire l'ordre d'emploi avant de signer la licence

La Manœuvre

Une page par processus, cinq champs : la tâche avec un verbe, le rôle qui la porte, la sortie attendue, le contrôle, le propriétaire du résultat.

Outils CRM (fiche processus), RevOps, registre des ordres d'emploi

02

Mesurer par rôle, puis couper ce qui ne rapporte rien

La Manœuvre

Cinq colonnes tenues par RevOps : le rôle, la tâche, l'output et son consommateur, l'usage hebdomadaire, la décision du trimestre.

Outils Gong, tableaux de bord CRM, revue de pipeline, MEDDPICC

03

Tenir un état-major commercial permanent

La Manœuvre

Deux personnes, une heure par semaine, trois points : ce que la mesure a montré, la décision unique, ce qui change pour le terrain.

Outils RevOps + sales enablement, Seismic, 6sense, MEDDPICC

Un trimestre pour écrire les ordres d'emploi avant le renouvellement des licences

0-30 JOURS

- Lister les processus où l'IA est engagée et leurs rôles consommateurs
- Rédiger un ordre d'emploi par processus avant chaque démonstration

Pilote RevOps

KPI 1 page par processus

30-60 JOURS

- Installer le tableau de mesure par rôle (5 colonnes)
- Écrire la règle de coupe et les trois verdicts du trimestre

Pilote RevOps / Dir. commerciale

KPI 0 licence sans rôle nommé

60-90 JOURS

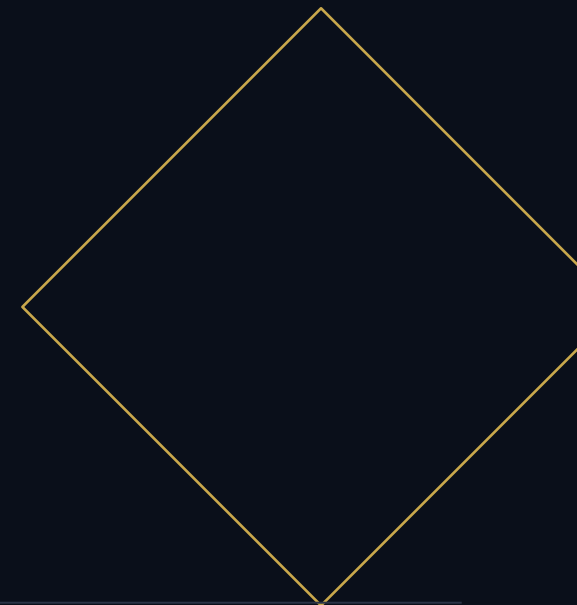
- Ouvrir le cycle hebdomadaire de l'état-major (1 h, 3 points)
- Décider : reconduire, réaffecter ou couper chaque licence

Pilote CRO

KPI Décision trimestrielle tenue

« Combien de vos outils d'IA ont, aujourd'hui, un rôle nommé pour consommer ce qu'ils produisent ? »

À ENGAGER — Commencez par un processus : ce que l'outil doit produire, pour quel rôle, sous quel contrôle, et devant qui il se défend.



Une réflexion adossée aux références stratégiques, business et historiques

■ RÉFÉRENCES STRATÉGIQUES

- HOWARD Michael, The Franco-Prussian War, 1870-1871 (Methuen, 1981)
- WAWRO Geoffrey, The German Conquest of France (Cambridge, 2003)
- POMMIER Christophe, la doctrine avant la technique (napoleon.org)

■ ÉTUDES BUSINESS

- KOETSIER John, Only 6% Of Companies Get Value From AI (Forbes, 16/09)
- GARTNER, 22 % d'organisations à l'échelle multi-directions
- DAVENPORT & BEAN, Five Trends in AI and Data Science 2026 (MIT SMR)

■ SOURCES HISTORIQUES

- WIKIPÉDIA, Chassepot modèle 1866 : portée et hausse
- WIKIPÉDIA, Bataille de Sedan : effectifs, pertes, 104 000 prisonniers
- ENCYCLOPAEDIA BRITANNICA, Moltke : 384 000 hommes en 1870