

Vos IA sont des troupes auxiliaires : la mise en garde de Machiavel

De Pise 1500 à l'AI Act 2026 : une force empruntée qui gagne vos batailles finit par vous tenir — et elle vous engage dès la première phrase.

La question n'est pas ce que votre IA sait faire, mais qui répond de ce qu'elle affirme

■ MESSAGE CLÉ

Machiavel : l'auxiliaire est dangereux par sa force. S'il perd, vous êtes défait ; s'il gagne, vous devenez son prisonnier. C'est la définition exacte d'un agent IA commercial déployé sans gouvernance.

- 1 Machiavel (Le Prince, ch. XII-XIII) : l'auxiliaire n'est pas dangereux par faiblesse, mais par sa force même.
- 2 Forrester : plus de 10 Md\$ de valeur d'entreprise détruits d'ici 2026 par l'usage non gouverné de la GenAI.
- 3 Au 2 août 2026, l'AI Act impose la transparence ; Moffatt v. Air Canada a déjà rendu l'entreprise responsable de son chatbot.
- 4 Trois leviers : charte d'engagement écrite, sceau humain sur tout acte opposable, conversion du loué en possédé.

La gouvernance IA n'est pas un frein : elle protège la vitesse, le juridique et l'investissement

CROISSANCE

Vitesse sans reprise en main

Laisser courir l'agent sur tout ce qui n'engage pas l'entreprise : résumés, enrichissement, détection de signaux.

IMPACT 54 % des vendeurs déjà équipés

RISQUES

Responsabilité juridique tenue

Ce que dit votre agent, c'est vous qui l'avez dit : Moffatt v. Air Canada l'a tranché, l'AI Act le sanctionne.

IMPACT Jusqu'à 15 M€ ou 3 % du CA mondial

COÛTS

Fin des projets IA abandonnés

Gouverner les données et le corpus avant de déployer évite l'échec programmé du projet agentique.

IMPACT 40 % des projets annulés d'ici 2027

L'usage de l'IA commerciale a quitté les programmes gouvernés pour le poste de travail

L'usage n'a pas disparu avec les projets annulés : il a migré hors de tout contrôle, vers le poste du commercial.

10 Md\$

de valeur d'entreprise détruits d'ici 2026 par l'usage non gouverné de la GenAI.

69 %

des acheteurs B2B reviennent vers un commercial humain pour valider les insights IA.

130

éditeurs seulement, sur des milliers, proposent de vraies capacités agentiques.

Sources : Forrester, Predictions 2026 ; Gartner, juin 2026 (645 acheteurs B2B) ; Salesforce State of Sales 2026.

L'agent qui gagne vos batailles finit par occuper l'interface entre vous et votre marché

■ LE PRÉCÉDENT — PISE 1500 & GALLIPOLI 1354

- Florence, désarmée, loue dix mille Français pour reprendre Pise : le siège échoue, le crédit est perdu.
- Jean VI appelle dix mille Turcs ; en mars 1354 ils s'installent à Gallipoli et n'en repartent jamais.
- Borgia, lui, part des auxiliaires français puis les élimine à Sinigaglia : seul maître de ses armes.

=

■ LA TRANSPOSITION COMMERCIALE

- Le programme GenAI acheté sur étagère comble un déficit de capacité, sans intérêt dans votre victoire.
- L'agent n'occupe pas un territoire : il occupe l'interface entre votre marque et votre marché.
- Le modèle loué est un échafaudage, pas une fondation : convertir chaque usage qui marche en actif propre.

Trois manœuvres pour rester le maître de ce que votre IA affirme en votre nom

01

1. La charte avant le premier prompt

La Manœuvre

Écrire ce que l'agent peut affirmer, promettre, chiffrer et doit déclarer. Signée par le commerce et le juridique, exécutable et versionnée.

Outils AGENTS.md · Agentforce · Git

02

2. Le sceau humain sur l'acte opposable

La Manœuvre

Laisser courir l'agent sur le préparatoire ; tout ce qui engage l'entreprise passe par un humain nommé et tracé dans le CRM.

Outils CRM · Gong · Clari

03

3. Convertir le loué en possédé

La Manœuvre

Bâtir référentiel de vérité, cas clients validés et corpus de conversations, puis les servir par un RAG à index restreint et daté.

Outils Seismic · Highspot · Mindtickle

Une trajectoire 30-60-90 pour passer de l'usage subi à la gouvernance opposable

0-30 JOURS

- Recenser les agents IA réellement utilisés sur le terrain
- Rédiger la charte : affirmer, promettre, chiffrer, déclarer

Pilote Dir. commerciale + Juridique

KPI Charte signée

30-60 JOURS

- Publier le fichier d'instructions versionné dans Git
- Appliquer l'interdit dans les droits d'accès de l'agent

Pilote RevOps + IT

KPI Actes opposables tracés au CRM

60-90 JOURS

- Restreindre l'index à une liste blanche datée et validée
- Bâtir le référentiel de vérité et le corpus de cas clients

Pilote Sales Enablement

KPI % réponses sur doc en vigueur

« Si demain matin un de vos agents affirme quelque chose de faux à votre plus gros prospect, qui, dans votre organisation, l'apprendra le premier ? »

À ENGAGER — Nommez ce responsable avant le 2 août 2026 et faites signer la charte d'engagement par le commerce et le juridique.

Une réflexion adossée aux références stratégiques, business et historiques

■ RÉFÉRENCES STRATÉGIQUES

- Machiavel, Le Prince, ch. XIII — auxiliaires, mixtes et propres
- Machiavel, Le Prince, ch. XII — mercenaires et milices

■ ÉTUDES BUSINESS

- Forrester, Predictions 2026: B2B Marketing, Sales And Product
- Gartner — 40 % des projets d'IA agentique annulés d'ici 2027
- Gartner, juin 2026 · Forrester/SiriusDecisions (65 % du contenu)

■ SOURCES HISTORIQUES

- Siège de Pise (1500) · Ordinanza 1506 · Prato (1512)
- Chute de Gallipoli (1354) · Moffatt v. Air Canada (2024)