

Le mur d'Hadrien

L'adoption de l'IA commerciale décide
de la conquête

En 122, Hadrien a cessé d'étendre l'Empire pour tenir la frontière. La course aux modèles ralentit : l'avantage se replie sur le terrain conquis.

12 septembre 2026 : la course est freinée par ses propres acteurs

Dario Amodei publie We Must Pace the Frontier et demande de ralentir. Microsoft publie son code de conduite des modèles le 14 septembre, Pékin dénonce un avertissement intéressé le même jour.

WE MUST PACE THE FRONTIER, 12 SEPTEMBRE 2026

25 % des directions commerciales gagnent, 20 % perdent

Gartner (19 mai 2026, 210 directeurs commerciaux) : 25 % des organisations déclarent un retour d'au moins 50 % sur leurs investissements IA, quand 20 % déclarent un retour négatif d'au moins 50 %.

GARTNER, 19 MAI 2026, 210 CSO

Le différenciateur n'est pas l'outil, c'est le réinvestissement

Réinvestir le temps gagné grâce à l'IA dans des activités à fort impact rend 2,2 fois plus susceptible de dépasser ses objectifs de croissance client, et 3,1 fois ses objectifs de conversion.

GARTNER, 19 MAI 2026

122 apr. J.-C. : Hadrien arrête la conquête

Les légions disponibles sont siphonnées par l'invasion des Daces. Rome fige la frontière sur 80 milles, de la mer d'Irlande à l'embouchure de la Tyne. Hadrien ne livre aucune bataille cette année-là.

HISTOIRE AUGUSTE, VIE D'HADRIEN XI, 2

Le limes valait par son système, pas par sa hauteur

Un fortin tous les 1 480 mètres, deux tours entre chaque (493 mètres), un fort tous les huit milles, un vallum et sa route de ravitaillement. C'est une chaîne logistique, pas une muraille.

LE LIMES EN CHIFFRES

Les forts sont revenus au contact, en cours de chantier

Le plan d'origine les laissait à l'arrière, sur la Stanegate. Les Romains en implantent quatorze directement sur le tracé : un obstacle sans garnison au contact paralyse aussi sa propre armée.

Placer l'outil sur la ligne de contact, dans le CRM

Dressez la carte des points de contact en quatre colonnes : moment de la journée, outil qui porte l'action, donnée écrite dans le CRM, usage hebdomadaire mesuré. Si le commercial doit sortir de son flux, le point est perdu.

CARTE DES POINTS DE CONTACT

Chiffrer le vallum : la gouvernance des données

Votre vallum s'appelle gouvernance : qui accède à quoi, quelle donnée sort du périmètre, quelle action d'agent est journalisée, quel humain valide quoi. Deloitte : 25 % des pilotes IA seulement passent en production.

DELOITTE, 21 JANVIER 2026

Nommer le propriétaire de chaque tronçon

Le praefectus castrorum partageait les tronçons entre les centuries : un nom par section de mur, responsable de sa garnison et de son ravitaillement. C'est ce dispositif qui a tenu près de trois siècles.

PRAEFFECTUS CASTRORUM, LIMES D'HADRIEN

Trois points à tenir

01

La course aux modèles ralentit : la promesse commerciale ne peut plus vivre sur la frontière.

02

Le limes valait par son système, pas par sa hauteur : la tenue du terrain se construit.

03

Un obstacle sans garnison gêne d'abord celui qui l'a bâti : sortez votre IA du pilote.

Une question que personne ne pose

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 ?

Lire l'article complet →

strategiecommerciale.eu/adoption-ia-commerciale-mur-hadrien