

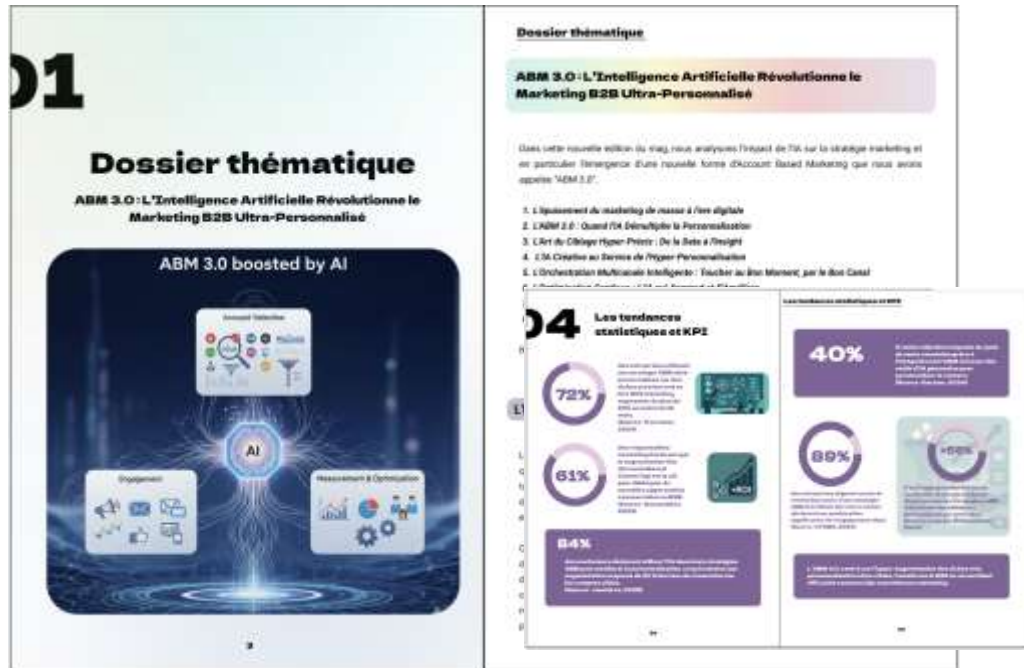
ABM 3.0 : L'Intelligence Artificielle Révolutionne le Marketing B2B

Webinar du 10 décembre 2025

**Découvrez comment l'IA transforme radicalement
les stratégies d'Account-Based Marketing !**



avant toute chose ...
téléchargez le dernier MAG B2B !



en collaboration avec



<https://lp.getquanty.com/mag-btob-octobre-2025/>

Faisons les présentations.



Xavier Paulik

CEO & cofondateur

GetQuantity

xp@getquantity.com



LEADER DES OUTILS D'AIDE A LA PROSPECTION B2B



START-UP
Française

1000
Clients

TPE PME Grands Comptes



RGPD
compliant



SIÈGE
SOCIAL
Paris



20

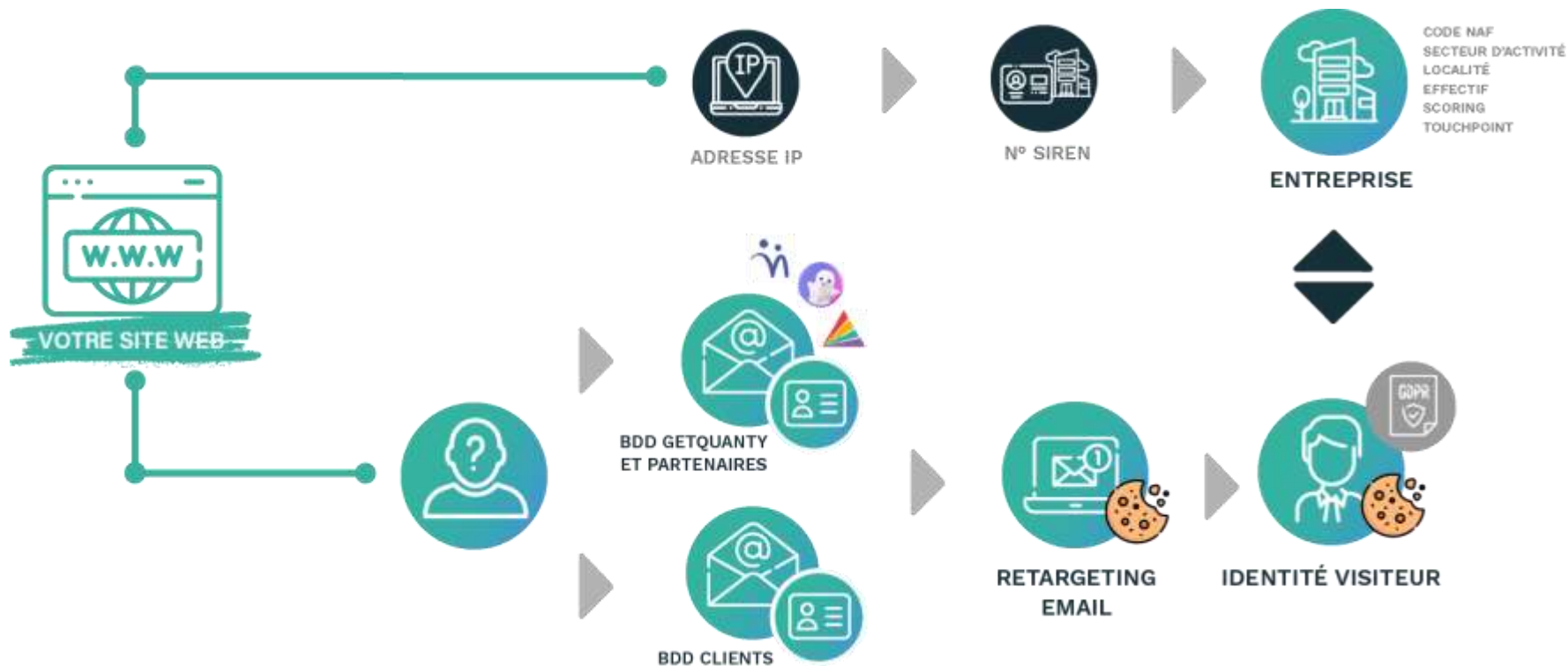


Collaborateurs

TECHNOLOGIE
PROPRIÉTAIRE
plébiscitée par Google



Nous IDENTIFIONS vos visiteurs BTOB Anonymes



400 millions de pages auditées / an sur 1000 sites B2B - 600k entreprises identifiées / an

Puis notre INTELLIGENCE ARTIFICIELLE classe et détecte les
MEILLEURES ENTREPRISES pour VOUS..

LE LIVE RADAR

Identification
des visiteurs

Chaleur des entreprises

- Très chaud
- Chaud
- Tiède
- Froid

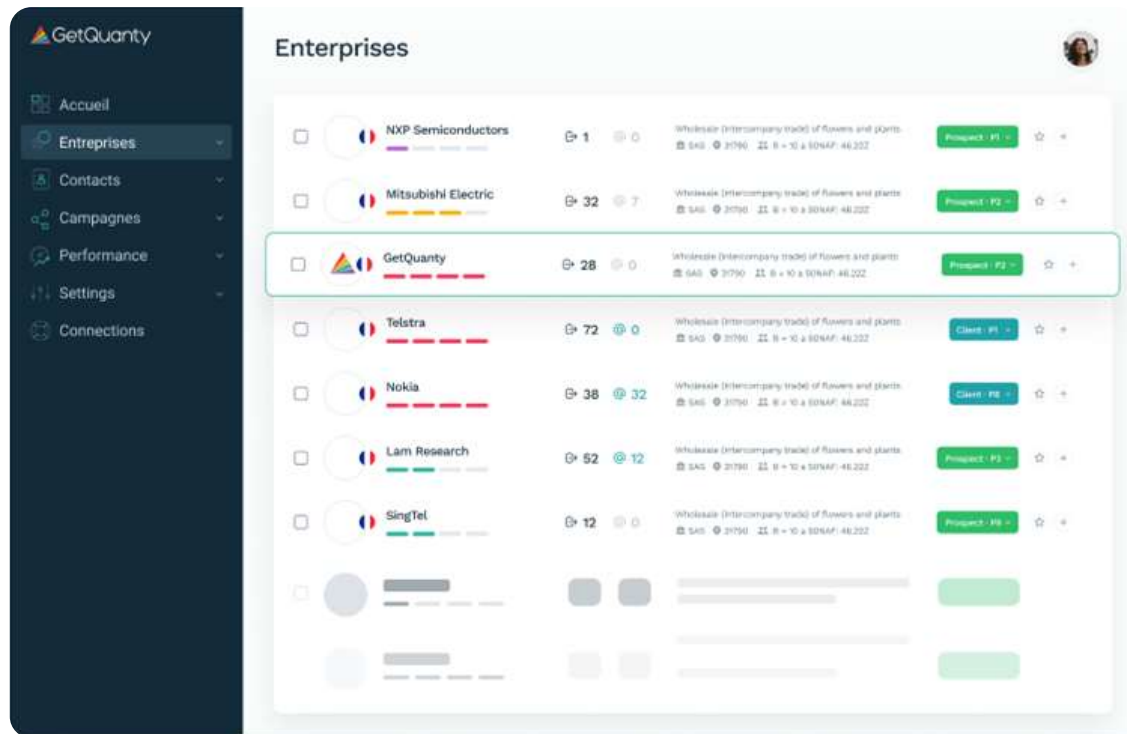


Fiche entreprise

Visiteurs en
temps réel

et génère dans votre CRM **un FLUX CONTINU DE LEADS** à recontacter (MQL)

Vous êtes vous déjà demandé si les visiteurs de votre site internet sont bien des entreprises ? vos clients ? vos concurrents ? dans vos cibles?



avec un puissant **assistant IA de prospection** pour vos sales

Révolutionnez Votre Prospection B2B

L'extension **Clicsight** by Getquantity vous permet de retrouver en un clic l'ensemble des informations des sociétés et des contacts depuis un site internet, votre CRM ou encore LinkedIn.

[Télécharger l'extension](#)  [Découvrir en vidéo](#) 



A **télécharger** dès maintenant sur le **ChromeStore** !

7 jours d'utilisation gratuite

Activation sur :
[**https://eqy.link/growth**](https://eqy.link/growth)
h

L'extension **Clicsight**, la solution pour engager vos prospects au **bon moment** et depuis **n'importe où** sur le web

L'extension GetQuantity s'intègre à tous vos outils de prospection (CRM, Réseaux professionnels) et vous révèle en temps réel l'évolution de vos prospects et les meilleurs insights commerciaux.

Au Programme

- **de l'ABM 1.0 à l'ABM 3.0**
- **Les 3 leviers majeurs de l'IA pour l'ABM**
- **L'écosystème technologique**
- **Cas pratiques et reussites**
- **Les défis de l'ABM 3.0**

- 1 -

De l'ABM 1.0 à l'ABM 3.0



L'Épuisement du Marketing de Masse..

2%

Taux de clic

Performance des emails
marketing généralistes

120

Emails par semaine

Saturation des décideurs
B2B

47%

Bloqueurs de pub

Adoption par les
professionnels

6.8

Décideurs impliqués

Complexité des cycles
d'achat B2B

Le marketing B2B traverse une crise de performance sans précédent. Les campagnes de masse affichent des taux de conversion en chute libre, tandis que les coûts d'acquisition explosent. Cette érosion s'explique par la saturation informationnelle, l'adoption massive des bloqueurs de publicité, et l'évolution des comportements d'achat.

L'ABM : une approche indispensable

Passer du marketing de masse au marketing de précision

Marketing de masse

Pêche au filet : on ratisse large en espérant attraper quelques poissons. Beaucoup d'efforts, peu de résultats qualifiés.

Account-Based Marketing

Pêche à la ligne : on identifie les meilleurs comptes et on concentre toutes les ressources pour les convertir.



Les Trois Piliers de l'ABM



Focus sur une liste de comptes ciblés

Définir son ICP et identifier les 50-500 comptes à fort potentiel plutôt que des milliers de leads froids



Personnalisation poussée

Contenus, messages et offres adaptés au contexte spécifique de chaque compte et de chaque décideur



Expérience client au centre

Orchestration multicanale cohérente : le prospect reçoit le bon message, au bon moment, sur le bon canal



ROI de l'ABM : Les entreprises B2B utilisant l'ABM constatent en moyenne +208% de revenus attribués au marketing (source: Terminus)



Mais l'ABM traditionnel reste imparfait

Des freins majeurs limitent son adoption par les PME et ETI

Chronophage

La recherche manuelle sur chaque compte, la personnalisation des contenus et le suivi individuel demandent des heures de travail quotidien.

Coûts rapidement importants

Outils spécialisés coûteux (6sense, Demandbase = 50k€/an), équipes dédiées, production de contenus sur-mesure... Budget hors de portée des PME.

Signaux rares et difficiles à interpréter

Identifier le bon timing pour engager un compte nécessite de collecter et croiser des données d'intention souvent fragmentées ou obsolètes.

Le Résultat : L'ABM reste réservé aux grands comptes

En pratique, seules les entreprises avec des ressources importantes peuvent déployer une vraie stratégie ABM. Les PME/ETI sont condamnées à faire du "ABM light" inefficace.

87%

PME sans ressources

des PME n'ont pas les ressources pour
l'ABM

6

Mois d'attente

délai moyen avant premiers résultats



"L'ABM sans IA, c'est comme vouloir faire du sur-mesure à la main dans un monde qui exige l'industrialisation."

L'IA met l'ABM à la portée de tous !

L'Account-Based Marketing 3.0 brise les contraintes de l'ABM traditionnel grâce à l'intelligence artificielle. Les algorithmes de machine learning analysent des milliers de points de données pour segmenter automatiquement les prospects en personas ultra-précis, puis génèrent des contenus personnalisés à grande échelle.

IA Prédictive

Analyse des patterns comportementaux, signaux d'intention d'achat et données firmographiques pour identifier les comptes les plus prometteurs en temps réel

IA Générative

Production automatique de contenus adaptés à chaque persona - emails, landing pages, études de cas - en conservant la cohérence de marque

Orchestration Automatisée par agents IA

Coordination intelligente des touchpoints multicanaux, ajustant timing, fréquence et canal selon les réactions de chaque prospect



- 1 -

**Les 3 leviers stratégiques
activés par l'IA pour l'ABM :**

Ciblage , Personnalisation, Orchestration

Ciblage par IA prédictive : De la Data à l'Insight

Approche Traditionnelle

- Critères démographiques statiques
- Segmentation par secteur et par produit
- Profil client idéal généraliste
- Données internes limitées

ABM 3.0 avec IA

- Analyse comportementale dynamique
- Signaux d'intention en temps réel
- Micro-personas ultra-spécifiques
- Intégration de données externes

L'IA révolutionne la définition des cibles en analysant l'historique des interactions, les pages visitées, les contenus téléchargés et les signaux d'intention externes. Elle détecte les "moments d'intention" - ces fenêtres temporelles où un prospect montre des signaux d'achat avec une probabilité de conversion de 73% dans les 30 jours suivants.





Hyper-Personnalisation par l'IA générative

L'IA générative crée des contenus sur-mesure à une échelle industrielle, adaptant le fond, la forme, le ton et les arguments selon le profil psychographique et les enjeux spécifiques de chaque persona.

Analyse du Style

L'IA identifie le style de communication privilégié : données chiffrées pour les directeurs financiers, spécifications techniques pour les directeurs techniques, témoignages pour les DRH

Arguments Sectoriels

Adaptation automatique des arguments aux priorités sectorielles : conformité réglementaire pour la banque, optimisation des coûts pour l'industrie, expérience patient pour la santé

Formats Multiples

Génération automatique de formats variés : démonstrations vidéo pour les techniques, infographies pour les financiers, guides pratiques pour les utilisateurs finaux

Orchestration Multicanale par l'agentique

Email Personnalisé

Messages adaptés au profil et au comportement du prospect

Visite Commerciale

Rencontre physique pour les comptes stratégiques



Appel

Téléphonique

Contact direct au moment optimal
identifié par l'IA

Message LinkedIn

Engagement sur le réseau social
professionnel privilégié

Invitation Événement

Participation à des webinars ou
événements ciblés

L'ABM 3.0 optimise les parcours de contact grâce à l'orchestration automatisée multicanale.

L'IA détermine pour chaque prospect la séquence optimale de touchpoints, en s'appuyant sur l'analyse comportementale en temps réel et en coordonnant les actions entre marketing et ventes.



- 3 -

L'écosystème technologique

- quels outils activer
- démo et retours d'expérience

Ciblage par IA prédictive : Les outils de l'ABM 3.0

Brique Technologique	Rôle Clé dans l'ABM 3.0	Exemples de solutions
IP Tracking & Scoring B2B	Le « Cerveau Analytique » de l'ABM 3.0. Il assure le tracking comportemental avancé, le scoring d'intention en temps réel, et la cartographie d'influence complète des comptes.	GetQuanty, Dealfront, Clearbit, Expandi
Ciblage Firmographique B2B	Solution d'interrogation multi-critères de bases de données B2B prospection intégrant des sources officielles vérifiées avec des capacités de recherche sémantique.	Kompass (K-Sales), Nomination, Sparklane, ZoomInfo, SocieteInfo.com
Enrichissement B2B	Solutions fournissant ou interrogeant et agrégeant de multiples données tierces, des actualités sectorielles et des informations firmographiques actualisées.	GetQuanty, ClicSight, Zenbaia, Clay, Apollo, Cognism, dropcontact

Personnalisation IA générative : Les outils ABM 3.0

Brique Technologique	Rôle Clé dans l'ABM 3.0	Exemples de solutions
Assistants IA spécialisés dans la rédaction marketing	Plateforme proposant des assistants IA spécialisés optimisés pour générer des contenus marketing hyper-ciblés. C'est la solution pour démultiplier les contenus : elle adapte automatiquement le fond, le ton et les arguments.	GetQuanty, ClicSight, Zenbaia, Sintra, plug-ins
LLMs (Large Language Models) et RAG	Les modèles de langage avancés sont utilisés par les agents pour décliner un même message commercial en centaines de variantes pertinentes. En les combinant avec des systèmes RAG ils permettent de générer des réponses cohérentes.	ChatGPT, Gemini, Claude, Mistral, Gamma, NotebookLM

Orchestration par agents IA : Les outils ABM 3.0

Brique Technologique	Rôle Clé dans l'ABM 3.0	Exemples de solutions
Assistant de prospection commerciale B2B	Un véritable agent IA personnel pour les commerciaux et SDR B2B. L'agent analyse, organise et priorise les listes de prospection, suggère des prospects similaires, analyse le profil individuel de chaque prospect.	ClicSight, Zenbaia, AskDonna.ai, Limova.ai, Salesape.ai
Campagnes multicanales automatisées	Ces plateformes exécutent des séquences et des touchpoints multicanaux (email, pop-ups, retargeting) en s'appuyant sur l'intelligence comportementale fournie par l'IA. Elles gèrent le timing optimal des interactions.	GetQuantity, HubSpot, PipeDrive, Magileads, Waalaxy, HumanLinker, Lemlist, N8N, Zapier



Démonstration

Un dispositif ABM 3.0 de bout en bout

Ciblage

K-Sales pour la recherche augmentée par IA

MyClicsight pour la recherche full IA

Priorisation et Personnalisation

GetQuanty pour la détection d'intérêt, le scoring, la découverte des décideurs et la relance ciblée par IA

+assistants Zenbaia pour l'analyse des persona et l'adaptation des contenus aux cibles

Prise de contact

GetQuanty pour les interactions automatisées (bot, popup)

Clicsight pour la rédaction de messages personnalisés par IA

CAS CLIENT FLEET SERVICES

TEAMWORK X SAP – CP FOOD

OBJECTIF

Lancement d'une offre SAP sur le marché de l'agroalimentaire par un intégrateur SAP.

CRÉATION D'UNE BASE DE 309 COMPTES D'UNE LANDING PAGE ET DE 6 CAHIERS TECHNIQUES

PROMOTION LINKEDIN & EMAILING

REQUALIFICATION DES COMPTES LES PLUS ENGAGÉS

PROSPECTIONS DES COMPTES ENGAGÉS

PROMOTION PAR LE BIAIS DE RÉGIES PUBLICITAIRES SPÉCIALISÉES SUR L'AGRO

RAPPEL DES COMPTES EN RELANCE ET DES COMPTES RÉENGAGÉS

IMPRESSION DES 2 ASSETS LES PLUS PERFORMANTS ET ENVOI PAR COURRIER À 150 CONTACTS CLÉS SUR LES 75 COMPTES LES PLUS ENGAGÉS

RAPPEL DES COMPTES EN RELANCES ET DES COMPTES RÉENGAGÉS

Concept

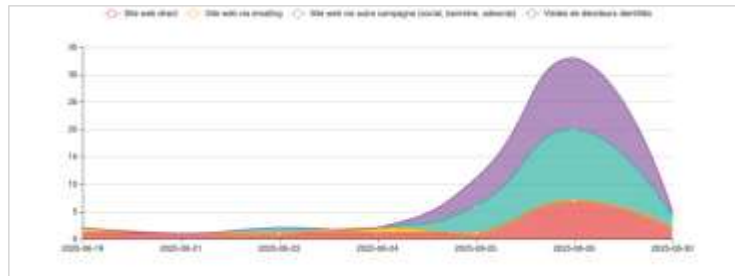
Conception d'assets verticalisés au secteur de l'agroalimentaire

Mise en place d'un dispositif multicanal intégrant des push marketing, afin de générer du trafic vers la landing page et engagés les comptes.

Intégration de GetQuanty, sur la landing de l'offre et sur le site de Teamwork.

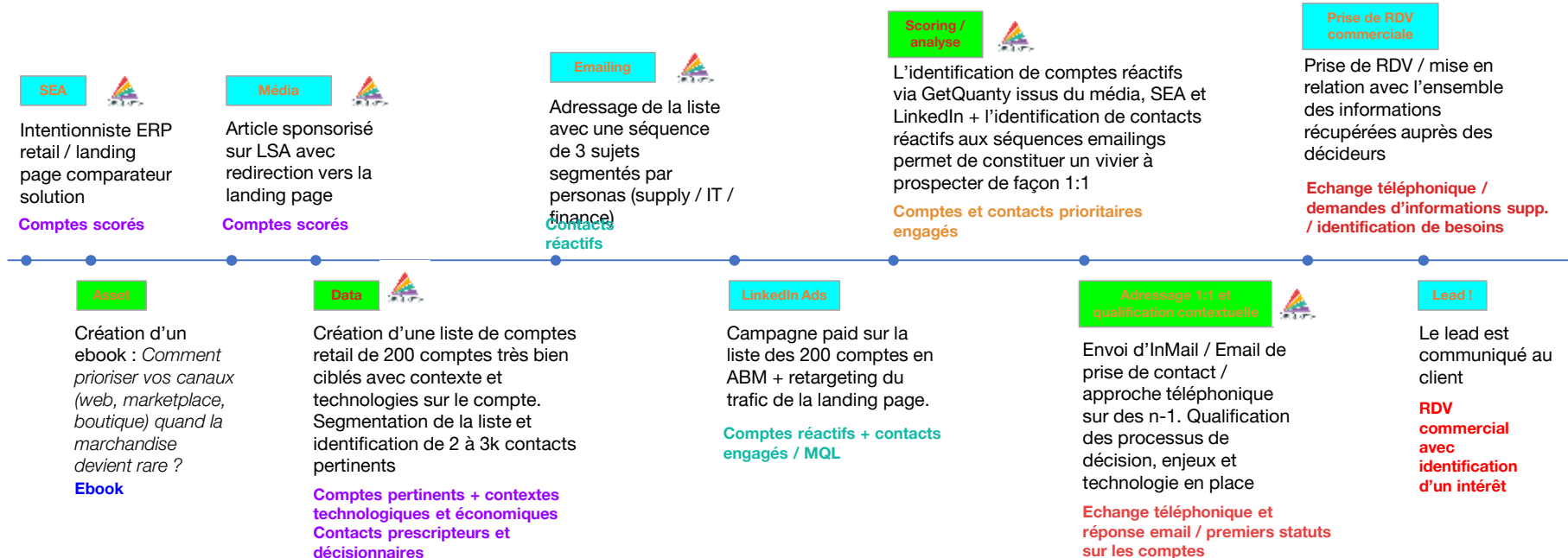


Logo	NOM DE L'ENTREPRISE	Statut	Actions
Logo 1	ENTREPRISE 1	Actif	[Icones]
Logo 2	ENTREPRISE 2	Actif	[Icones]
Logo 3	ENTREPRISE 3	Actif	[Icones]
Logo 4	ENTREPRISE 4	Actif	[Icones]
Logo 5	ENTREPRISE 5	Actif	[Icones]
Logo 6	ENTREPRISE 6	Actif	[Icones]





LE DISPOSITIF ABM 3.0 MIS EN PLACE



Opération sur 3 mois permettant de prendre un « snapshot » d'un segment



Cas Client : Fleet Services Group

"GetQuanty nous permet d'identifier des comptes réactifs puis de constituer un vivier de prospects qualifiés. Leur IA analyse les comportements digitaux et nous fournit des comptes 'chauds' avec un scoring précis. Le bouclage systématique par téléphone pour la qualification du contexte fait toute la différence."

— Flora Caradec, Directrice Commerciale, Fleet Services Group

309

Comptes Ciblés

Liste de comptes clés
dans le secteur Food

47

Comptes Réactifs

Prospects qualifiés par
l'approche multicanale

2x

Taux de Conversion

Doublement par rapport
aux opérations
classiques



- 3 -

Quel impact sur votre business ?

- comparatif ABM / ABM 3.0
- le funnel augmenté par IA
- les défis de l'ABM 3.0

Comparaison : ABM Traditionnel vs ABM

3.0

Aspect	ABM Traditionnel	ABM 3.0 avec IA
Ciblage des comptes	Profil client idéal fixe, liste statique	Ciblage dynamique avec détection des signaux d'intention en temps réel
Personnalisation	Manuelle, limitée par les ressources	Automatique à grande échelle, adaptation contextuelle
Automatisation	Séquences fixes, peu flexibles	Automatisation intelligente et adaptative multicanale
Prédiction	Peu ou pas de données prédictives	Modèles IA pour anticiper conversion et objections
Optimisation	Retours manuels et tests limités	Optimisation continue en temps réel via apprentissage machine
Échelle	Limitée par la capacité humaine	Grande échelle sans perte de qualité

Résultats Concrets de l'ABM 3.0

Taux de Conversion

Multiplication par 3 à 5 des taux de conversion par rapport aux approches traditionnelles

SUCCESSFUL GROWTH

\$677%

647% 248 85%



REVENUE



CUSTOMER ENGAGEMENT



Cycle de Vente

Réduction de 30 à 40% de la durée des cycles de vente grâce à l'identification des moments d'intention

Coûts d'Acquisition

Diminution de 25 à 50% des coûts d'acquisition client grâce à l'automatisation intelligente

ROI Marketing

Augmentation du ROI de 800 à 1200% contre 500-800% pour l'ABM traditionnel

Le Funnel ABM 3.0 Augmenté par l'IA

Découverte IA

1000+ comptes identifiés grâce au scoring comportemental et aux signaux d'intention détectés automatiquement

Engagement Automatisé

500 comptes qualifiés avec contenus personnalisés et automation multicanale intelligente

Conversion Humaine

100 comptes chauds bénéficiant d'interactions commerciales personnalisées et de négociation experte

Clients Acquis

25-40 nouveaux clients avec ROI optimisé et cycle de vente accéléré de 30 à 40%



Les Défis et Prérequis de l'ABM 3.0

Qualité des Données

L'IA ne peut exceller qu'avec des données clients propres, complètes et actualisées. Une approche "garbage in, garbage out" condamne inévitablement les performances.

Transformation Culturelle

Refonte des processus marketing et commerciaux nécessaire. Les équipes doivent abandonner les approches en silos pour adopter une collaboration étroite pilotée par les insights IA.

Conformité Réglementaire

L'hyper-personnalisation repose sur l'exploitation massive de données personnelles, imposant une vigilance renforcée concernant le RGPD et les réglementations sectorielles.

Investissement Technologique

Plateformes intégrées sophistiquées requises, capables de connecter CRM, marketing automation, IA et outils d'analyse. Coût initial conséquent mais ROI rapide.

- 2 -

Conclusion : lancez -vous !

La plateforme K-Sales pour un ciblage ultra-précis

<https://ksales.ai/>

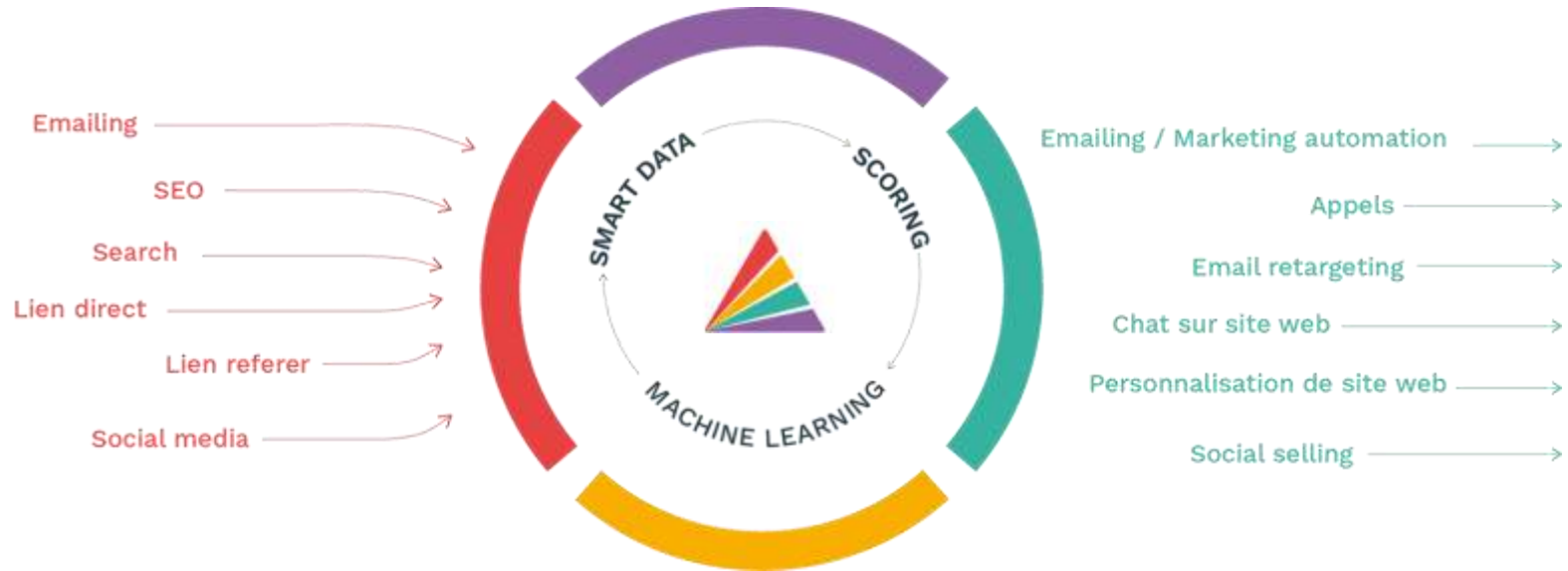
The screenshot displays the K-Sales platform interface. At the top, there is a navigation bar with the K-Sales logo, links for 'Why', 'Solutions', 'Pricing', 'Resources', and 'English'. A search bar prompts 'Enter your work email', and buttons for 'Start for Free' and 'Log in' are present.

The main interface is divided into several sections:

- SAVED FILTERS:** A sidebar on the left showing filters for 'Westington DC Solar Panel De...' and 'New Zealand sports good vendors'. An 'Apply' button is at the bottom.
- Location:** A sidebar showing 'Florida' as the selected location.
- Company size:** A sidebar with a 'Clear all' button.
- Company info:** A sidebar with a 'Clear all' button.
- Company Details:** The central area displays information for 'KÄRCHER SAS (KÄRCHER)'. It includes a 'Presentation' tab, contact information (info@karcher.com, https://www.karcher.com/fr), and a description of the company as a manufacturer of cleaning equipment.
- Gross operating surplus:** A bar chart showing financial data over time.
- Contact Card:** A card for 'Mr. Frédéric Claveau', Director / Manager, Investment Manager, with contact details and a star icon.

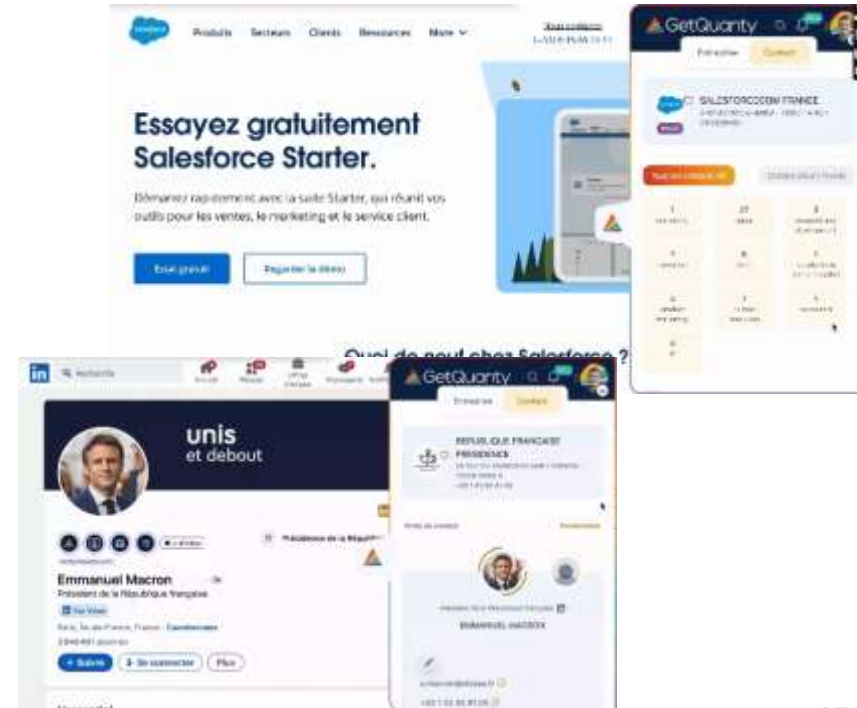
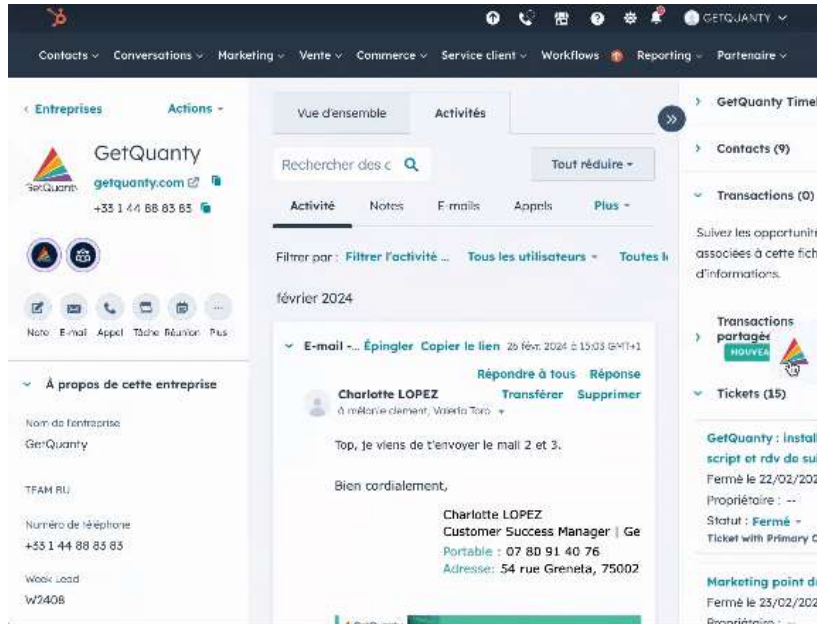
La plateforme GETQUANTY pour mettre un cerveau au coeur de votre dispositif de prospection

<https://www.getquancy.com/fr/demande-de-demo>



L'extension ClicSight, pour mettre l'IA dans les mains de vos commerciaux !

<http://www.clicsight.com>



La plateforme Zenbaia, pour créer vos propres assistants métiers IA en vous appuyant sur une communauté de spécialistes



A [Télécharger](#) dès maintenant sur le ChromeStore !

Découvrez la [Zenbaia Academy](#) sur Youtube



ABM 3.0 : L'IA Révolutionne Votre Marketing B2B

Le Problème : L'Épuisement du Marketing de Masse



2%

Taux de clic moyen
des emails marketing
généralistes.



120

Nombre d'emails reçus
chaque semaine par
les décideurs B2B.



La Solution : La Révolution ABM 3.0 grâce à l'IA



Ciblage des comptes



Profil client idéal
fixe, liste statique



Ciblage dynamique,
détection des signaux
d'intention en temps
réel

Personnalisation



Manuelle, limitée
par les ressources



Automatique à grande
échelle, adaptation
contextuelle

Échelle



Limitée par la
capacité humaine



Grande échelle sans
perte de qualité

ROI Marketing

500-800%

800-1200%



A vous de jouer !