

Checklist : Préparez votre entreprise au commerce agentique !

Le commerce agentique marque une nouvelle ère du digital B2B : des agents d'IA capables d'agir à la place des utilisateurs : rechercher, comparer, négocier ou acheter en autonomie, selon les règles de l'entreprise.

Dans le B2B, l'impact est majeur : réassort automatique, comparaison d'offres, validation d'achats simples... Cette évolution transforme les processus d'achat et de vente en décisions intelligentes et continues — un puissant levier d'efficacité, mais aussi un défi de gouvernance.

Pour évaluer où en est votre entreprise et comment anticiper cette mutation, suivez les étapes décrites ci-dessous !

01. Auditer et comprendre votre processus de commande



- ☐ Identifier quels sont les principaux canaux de commande de vos clients
- ☐ Analyser où vos équipes commerciales et support perdent encore du temps (réassort, reporting, suivi fournisseurs) ?
- ☐ Vérifier les outils utilisés pour la vente (excel, ERP, CRM)
- ☐ Définir quelles tâches peuvent être automatisées

Conseil : Avant toute prise de décision, il est impératif de bien connaître son environnement et d'avoir une **approche progressive** de l'automatisation

02. Définir le périmètre d'autonomie acceptable



- ☐ Voulez-vous que les agents fassent des recommandations ou qu'ils prennent des décisions exécutoires ?
- ☐ Quels seuils de validation humaine faut-il fixer (ex : commande > 10K €) ?
- ☐ Quels processus doivent rester 100 % humains (négociation stratégique, relation client) ?

Conseil : adoptez une **approche hybride** : laissez l'agent exécuter les tâches simples et gardez le contrôle sur les décisions critiques

03. Mettre en place vos fondations technologiques



- ☐ Votre système d'information (ERP, OMS, PIM, CRM) est-il ouvert aux intégrations API ?
- ☐ Avez-vous déjà des solutions IA/low-code dans votre stack ?
- ☐ Votre gouvernance des données est-elle robuste (qualité, sécurité, conformité RGPD) ?

Conseil : sans **données fiables et accessibles**, l'agentique ne pourra pas délivrer de valeur.

04. Définir votre gouvernance et vos règles de contrôle



- ☐ Qui sera responsable de la supervision des agents (DSI, achats, métiers) ?
- ☐ Quels indicateurs suivre (temps gagné, économies, taux d'erreur, satisfaction interne) ?
- ☐ Comment documenter et tracer les décisions prises par les agents ?

Conseil : mettez en place un **“contrat interne” clair** : les agents sont là pour exécuter, mais les humains gardent la responsabilité finale !

05. Expérimenter et itérer



- ☐ Pouvez-vous lancer un POC limité (ex : un agent qui gère le réassort d'un produit) ?
- ☐ Comment mesurer rapidement les résultats (ROI, adoption, satisfaction des équipes) ?
- ☐ Quels ajustements prévoir avant un déploiement à plus grande échelle ?

Conseil : commencez petit, mesurez, ajustez, puis accélérez.
Le commerce agentique se construit étape par étape !