

# 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 tout 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 !**