

# POLARISATION DU PARCOURS D'ACHAT

Cycles de vente courts,  
non complexes, vente  
transactionnelle



Cycles de vente plus  
longs ou plus  
complexes



# Une conquête commerciale toujours plus complexe

43 %

Des marketeurs  
déclarent rencontrer des  
difficultés à générer  
de nouveaux leads

Les équipes commerciales  
remontent des difficultés  
croissantes à initier des  
contacts directs avec leurs  
prospects et à atteindre  
leurs objectifs

# 64 %

les Milléniaux (Y) et les Zoomers (Z) représentent désormais 64% des acheteurs B2B

(Étude Forrester)



ANNÉE DE NAISSANCE

1980 - 1996



28 - 44 ans

1997 - 2010



14 - 27 ans



**54%**

**des milléniaux affichent une préférence nette pour les expériences d'achat B2B en libre-service, écartant les commerciaux de leur parcours.**