

Economic Graph de LinkedIn

une cartographie numérique de l'économie mondiale

Chaque minute, plus de 130 nouveaux membres rejoignent la communauté LinkedIn à l'échelle mondiale.



1B+

Membres

Global

250B+

Connections

Global

67M+

Entreprises

Global

81M+

Décisionnaires

Global

33M+

Professionnels de la vente

Global

France Ecosystème LinkedIn

Membres

29M+
En France



2M
Travaillent dans le
secteur public et
1,5M dans
l'industrie
manufacturière



Décisionnaires



14%
Décisionnaires



13%
Prise d'un nouveau rôle
sur les 12 derniers mois

Firmographie

Administration
gouvernementale
la croissance la plus
rapide



4 sur 5
Les entreprises
fondées au cours des
cinq dernières années
sont des micro-
entreprises



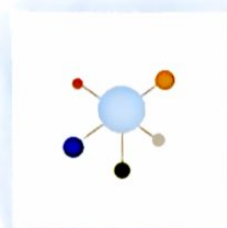
Les acheteurs en France sont actifs et engagés sur LinkedIn

60 %

D'entre eux ont été actifs sur LinkedIn au cours des 30 derniers jours.

Note : Percentages compare your target audience to: All FR members

Comment utilisent-ils LinkedIn ?



↑90 %
Plus de connexions



↑78 %
Plus de partages



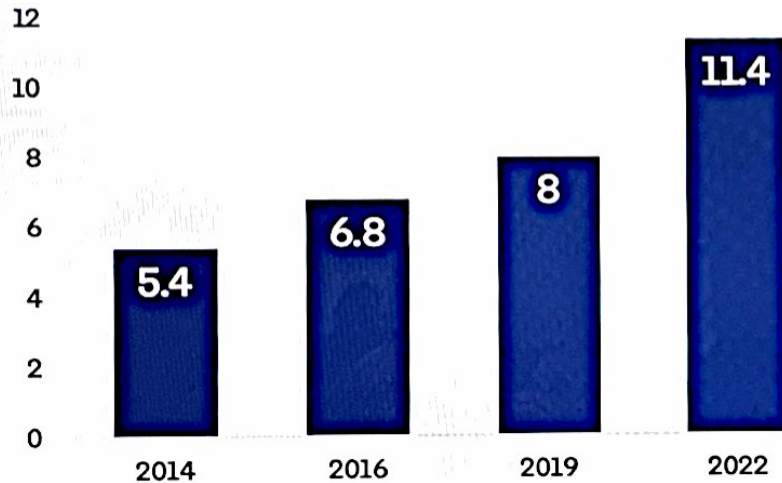
↑40 %
Plus d'entreprises suivies



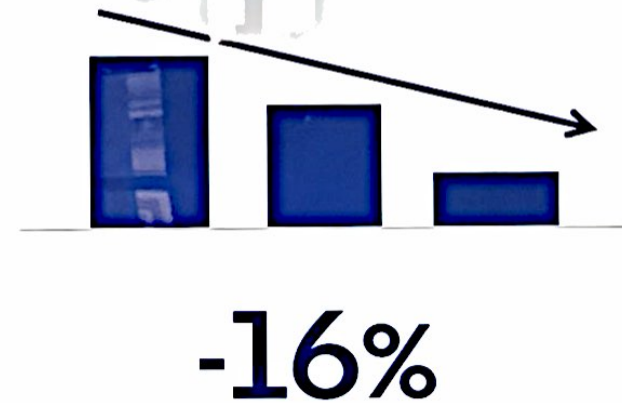
↑70 %
Plus d'activité au sein de groupes

Le cycle de vente moyen implique plus de 11 décideurs

Nombre moyen de parties prenantes dans les comités d'achat



Taux de conversion de deals qui ne sont pas multithreadés chute de...



La fenêtre
d'influence
diminue
pour les
commerciaux
en France

Il est de plus en plus
difficile d'accéder aux
acheteurs



5%

d'un parcours d'achat classique se fait en
contact avec un commercial ¹

Source : LinkedIn Talent Insights, Gartner

Les recherches d'IPSOS ont identifié trois habitudes que les commerciaux les plus performant adoptent pour avoir des conversations impactantes :



Habitude 1
Priorisent les comptes les plus prometteurs



Habitude 2
Identifient les acheteurs clés et établissent des relations



Habitude 3
Trouvent des alliés pour une prise de contact efficace

La stratégie « Deep Sales »

repérer efficacement les bons interlocuteurs
et **saisir les enjeux de l'acheteur**
pour conclure davantage de contrats **tout**
en instaurant une relation de confiance