

Pipeline de vente VS Le funnel (entonnoir)

Un **pipeline de vente** est une représentation visuelle des **étapes par lesquelles passe un prospect** avant de devenir client.

- montre où se trouvent les prospects dans le processus de vente.
-

Définition simple

Pipeline de vente = parcours organisé d'un client depuis le premier contact jusqu'à la vente finale.

Il aide à :

- suivre les prospects
 - organiser le travail des commerciaux
 - prévoir les ventes futures
-

Exemple d'un pipeline de vente classique

Un pipeline peut contenir ces étapes :

1. **Prospection**
→ recherche de clients potentiels
 2. **Contact initial**
→ appel ou email envoyé
 3. **Qualification**
→ évaluation du besoin du client
 4. **Proposition commerciale**
→ envoi du devis
 5. **Négociation**
→ discussion du prix ou conditions
 6. **Conclusion (vente gagnée/perdue)**
→ le client accepte ou refuse
-

Exemple concret

Imaginons une entreprise a 10 prospects :

- 4 sont en “qualification”
- 3 sont en “proposition”
- 2 en “négociation”
- 1 a déjà acheté

Le pipeline permet de **voir l'état des ventes en un coup d'œil**.

Pourquoi c'est important dans un CRM ?

Dans un CRM, le pipeline :

montre l'avancement de chaque affaire
aide à prioriser les actions
permet de prévoir le chiffre d'affaires
améliore l'organisation commerciale

Différence principale (en une phrase)

Le funnel (entonnoir) = vision marketing globale du parcours client

Le pipeline = outil commercial pour gérer les ventes

1. Le funnel (entonnoir de vente)

Le funnel montre **le parcours du client du point de vue du marketing**.

Il représente la **diminution progressive** du nombre de prospects.

Exemple de funnel :

1. **Sensibilisation** → 1000 personnes voient la publicité
2. **Intérêt** → 200 visitent le site
3. **Considération** → 50 demandent des infos
4. **Décision** → 10 achètent

On analyse surtout les **taux de conversion** entre chaque étape.

Objectif : améliorer la stratégie marketing.

2. Le pipeline de vente

Le pipeline montre **le travail des commerciaux sur chaque prospect**.

On suit **chaque client individuellement**.

Exemple de pipeline :

- Prospect A → en négociation
- Prospect B → devis envoyé
- Prospect C → premier contact

On gère les **actions commerciales**.

Objectif : organiser et prévoir les ventes.

Comparaison simple

Funnel (entonnoir)	Pipeline
Vision marketing	Vision commerciale
Analyse des flux globaux	Suivi individuel des prospects
Focus sur les statistiques	Focus sur les actions
Mesure la performance marketing	Gère les ventes au quotidien
Vue stratégique	Vue opérationnelle

Métaphore simple

Imagine un supermarché :

Funnel = combien de personnes entrent, regardent, achètent

Pipeline = suivi de chaque client important jusqu'à la caisse

un exemple appliqué à un club informatique

Schéma visuel : Funnel vs Pipeline

Funnel (entonnoir de vente — vision marketing)

[1000 visiteurs]



[200 intéressés]



[50 prospects]

Le nombre diminue à chaque étape

On analyse les **taux de conversion**

Pipeline de vente (vision commerciale)

Prospéction → Contact → Devis → Négociation → Vente

Client A	✓	✓	✓	✓
Client B	✓	✓	✓	
Client C	✓	✓		
Client D	✓			

On suit **chaque client individuellement**

On voit où se trouve chaque affaire

Schéma combiné (comment ils travaillent ensemble)

FUNNEL (combien de prospects ?)



PIPELINE (où en est chaque prospect ?)

Le funnel mesure le volume

Le pipeline gère l'action

Explication simple : Funnel vs Pipeline

Imagine que tu vends des gâteaux à l'école.

Le funnel (entonnoir)

Le funnel répond à la question :

Combien de personnes passent par chaque étape ?

Exemple :

- 100 élèves voient tes gâteaux
- 30 s'arrêtent pour regarder
- 10 veulent acheter
- 5 achètent vraiment

Le funnel sert à **compter les élèves** à chaque étape.

C'est comme un entonnoir : le nombre diminue petit à petit.

Le pipeline

Le pipeline répond à la question :

Où en est chaque client ?

Exemple :

- Ali → réfléchit encore
- Sara → a demandé le prix
- Lina → va acheter demain
- Youssef → a déjà acheté

Le pipeline sert à **suivre chaque personne**.

Résumé en une phrase

Funnel = on compte combien de personnes

Pipeline = on suit chaque personne

Schéma CRM pour une école de chant

Funnel (entonnoir — vue globale des élèves)

[200 personnes voient la pub]



[50 demandent des informations]



[20 font un cours d'essai]



[10 s'inscrivent]

Le funnel montre **combien de personnes deviennent élèves**.

Pipeline (suivi individuel des élèves)

Contact → Info envoyée → Cours d'essai → Inscription

Emma	✓	✓	✓	✓
Lucas	✓	✓	✓	
Sofia	✓	✓		
Adam	✓			

Le pipeline montre **où en est chaque futur élève.**

Schéma combiné simple

Publicité → Funnel (combien ?) → Pipeline (qui ?)

Le funnel compte les élèves

Le pipeline suit chaque élève