

## **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)

Vision marketing

Analyse des flux globaux

Focus sur les statistiques

Mesure la performance marketing

Vue stratégique

#### Pipeline

Vision commerciale

Suivi individuel des prospects

Focus sur les actions

Gère les ventes au quotidien

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)

Prospection → 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