



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Surinformation,
automatisation, IA,
méfiance : la vente B2B
à l'ancienne est morte.

Paris, le 18 février 2026

Alors que la confiance des acheteurs s'effondre et que l'IA rebat les cartes, Yannick Bouissière, expert en vente B2B & IA passé par des entités d'Airbus et d'AXA, publie un ouvrage radical. Classé N°1 des ventes Amazon dans ses catégories dès son lancement, « Vendre sans Vendre » annonce la fin du commercial « forceur » au profit d'une nouvelle posture : celle du diagnostic. Une méthode conçue pour le nouveau monde commercial, où l'on ne vend plus, mais où l'on se fait acheter.



Le monde du B2B vit une crise silencieuse, mais profonde : la crise de la confiance.

Jamais les prospects n'ont été aussi méfiants. Surinformés et autonomes, ils ne croient plus ni aux promesses commerciales ni aux discours bien rodés. Les techniques de vente traditionnelles sont contre-productives. Chaque sollicitation déclenche un réflexe de défense anti-vendeur : la réactance. Le vendeur est perçu comme une menace.

C'est encore pire dans un monde saturé de messages, d'automatisations et désormais d'intelligence artificielle : toute approche générique est instantanément assimilée à du spam. Avec les nouvelles technologies, la vente à l'ancienne est morte.

Les méthodes de l'Ancien Monde ne marchent plus dans le Nouveau Monde du B2B.

C'est un défi pour celles et ceux dont l'activité repose sur la vente de valeur immatérielle : notamment les dirigeants, indépendants, consultants, freelances, coaches, formateurs, commerciaux B2B et prestataires de services. Beaucoup sont compétents, parfois excellents – mais cela ne suffit plus pour convaincre leurs prospects. La crise de la confiance est un obstacle quotidien au développement de leur activité.



Quelle est la solution ? La méthode adaptée au Nouveau Monde : « Vendre sans Vendre ».

Elle repose sur un changement radical de posture : cesser de chercher à vendre pour devenir celui que l'on consulte. Dans un contexte de défiance généralisée, il est crucial d'instaurer un climat de confiance préalable, c'est-à-dire de créer les conditions dans lesquelles l'achat devient naturel. Le vendeur du Nouveau Monde aide et diagnostique avant de proposer quoi que ce soit. Il ne ressemble plus du tout au vendeur de l'Ancien Monde qui force la décision. Il est un professionnel crédible, légitime, et attendu. Il ne vend plus : il se fait acheter.

Un livre de terrain, pensé comme un outil de (sur)vie.

Classé **#1 Meilleure vente** Amazon dans plusieurs catégories, Vendre sans vendre symbolise un tournant dans le monde commercial. Il ne constate pas seulement la fin des méthodes traditionnelles : il dévoile le nouveau modèle de la vente en B2B. Il dépasse donc le simple guide pratique. Yannick Bouissière y a formalisé une transformation profonde des rapports entre professionnels, fondée sur la légitimité, la confiance, et la valeur réelle apportée aux clients. Son ouvrage diffuse une approche à la fois plus lucide, plus éthique et plus efficace de la vente, en phase avec les attentes et les mutations actuelles du marché. La promesse est simple : désapprendre à « vendre », mais au contraire à attirer des clients et à vous faire acheter dans le Nouveau Monde, en étant augmenté par l'intelligence artificielle.

**NE VENDEZ PLUS VOS OFFRES.
FAITES-VOUS ACHETER.**

L'ANCIEN MONDE

VENDRE ET CONVAINCRE À TOUT PRIX

- ❌ Demandeur (sollicite)
- ❌ Masse et Spam
- ❌ Scripts rigides et impersonnels
- ❌ Rejet immédiat

YANNICK BOUSSIÈRE

VENDRE SANS VENDRE™

TROUVER DES CLIENTS PREMIUM ET SE FAIRE ACHETER PAR LA CONFIANCE
La nouvelle méthode de Vente B2B alliant Social Selling et Prospection avec l'IA

AVEC L'IA ET LINKEDIN®

39 LEVIERS ACTIONNABLES

PROINFLUENT.COM

LE NOUVEAU MONDE

AIDER, DIAGNOSTIQUER ET SE FAIRE ACHETER

- ✅ Offreur (sélectionne)
- ✅ Chirurgical (Signaux d'intention)
- ✅ IA & Hyper-personnalisation
- ✅ Confiance et achat

39 LEVIERS D'ACTION IMMÉDIATE

Sommaire	
COFFRE-FORT	15
Introduction	19
PARTIE 1 - La Posture Proinfluent™	33
LEVIER 1 - Les 6 vérités intemporelles de la vente	35
LEVIER 2 - Le blindage anti-imposteur	43
LEVIER 3 - La dette morale	51
LEVIER 4 - La posture Proinfluent™	57
LEVIER 5 - La rente réputationnelle	63
PARTIE 2 - La psychologie de l'acheteur	69
LEVIER 6 - Le passeport de crédibilité	71
LEVIER 7 - Le GPS de synchronisation commerciale	79
LEVIER 8 - Le décodeur de douleur	89
LEVIER 9 - Le cockpit du positionnement	99
LEVIER 10 - L'effet miroir	105
PARTIE 3 - La stratégie Proinfluent™	113
LEVIER 11 - L'architecture Proinfluent™	115
LEVIER 12 - La table de mixage marketing	123
LEVIER 13 - Le radar des intentions	133
LEVIER 14 - La fertilisation relationnelle	143
LEVIER 15 - La via negativa	151
LEVIER 16 - Le moteur commercial	161
LEVIER 17 - La routine 3x45	171
PARTIE 4 - Le contenu Proinfluent™	177
LEVIER 18 - La not-to-do list éditoriale	179
LEVIER 19 - La boussole éditoriale	191
LEVIER 20 - Le contenu dédic	199
LEVIER 21 - La routine café	207
LEVIER 22 - Le turbo éditorial	217
PARTIE 5 - Vendre sans vendre sur LinkedIn®	227
LEVIER 23 - L'océan bleu	229
LEVIER 24 - Le profil magnétique	241
LEVIER 25 - Le ciblage chirurgical	259
LEVIER 26 - Le DopaCandy™	271
LEVIER 27 - L'interaction intelligente	281
LEVIER 28 - Le tunnel conversationnel	289
LEVIER 29 - Le nouveau cerveau de LinkedIn®	303
PARTIE 6 - Les messages pour vendre sans vendre	313
LEVIER 30 - Le pattern interrupt	315
LEVIER 31 - Les messages qui engagent	323
LEVIER 32 - Le tremplin du « Non »	333
PARTIE 7 - L'art de se faire acheter en rendez-vous	343
LEVIER 33 - L'inversion du rapport de force	345
LEVIER 34 - La consultation de diagnostic	355
LEVIER 35 - La prescription sur mesure	365
LEVIER 36 - Le protocole anti-objection	377
PARTIE 8 - L'IA pour vendre sans vendre	389
INTRODUCTION IA	391
LEVIER 37 - Le prompt Proinfluent™	395
LEVIER 38 - La prospection intelligente	403
LEVIER 39 - Le commando IA	411
CONCLUSION	419



Yannick Bouissière, expert de terrain à l'origine du concept « Vendre sans Vendre ».

Cette nouvelle méthode a été conçue par Yannick Bouissière. Fort d'une expérience acquise à la fois au sein de grands groupes et sur le terrain auprès de dirigeants et d'indépendants, il a formalisé une approche innovante de la vente en B2B. Avec Proinfluents, il accompagne les professionnels qui veulent attirer des clients premium sans manipuler, sans forcer ni renier leurs valeurs. Sa démarche repose sur une conviction simple : dans le Nouveau Monde, la performance commerciale repose sur la justesse de posture, la clarté du message, et la capacité à inspirer durablement confiance.



Citations du livre.

- « Si vous vous acharnez à faire manuellement ce que l'IA fait mieux et plus vite que vous, ce n'est pas du courage. C'est du suicide économique. »
- « L'IA ne remplacera pas les professionnels. Mais ceux qui utilisent l'IA remplaceront ceux qui ne l'utilisent pas. »
- « Une prescription sans diagnostic est une faute professionnelle. »
- « En utilisant les méthodes périmées de l'Ancien Monde, vous êtes classé comme du spam par vos prospects. Le marché n'a jamais eu autant besoin d'humain, c'est pourquoi il rejette violemment l'humain qui se comporte comme une machine... »

Infos pratiques.

- VENDRE SANS VENDRE, de Yannick Bouissière.
- Éditeur : YannickB OÜ.
- Date de publication : première édition (Amazon) : 14 décembre 2025.
- Date de publication deuxième édition (Librairies) : 27 janvier 2026.
- Format : Livre broché.
- Nombre de pages : 421 pages.
- ISBN-10 : 9916435626.
- ISBN-13 : 978-9916435625.

Accès presse & analyse personnalisée.

Pour permettre aux rédactions de tester l'efficacité de la méthode, Yannick Bouissière propose :



Service de presse : envoi de l'ouvrage au format broché sur simple demande.



Coaching et analyse : un coaching et analyse de votre profil LinkedIn (ou celui de votre média) pour identifier vos leviers d'attraction naturelle.

Un interlocuteur expert pour décrypter les mutations du B2B.

À l'aise à l'oral comme à l'écrit, Yannick Bouissière se positionne aujourd'hui comme un expert de terrain pour nourrir les débats sur la transformation des pratiques commerciales. L'ouvrage constitue une synthèse de son expertise, idéale pour illustrer des thématiques au cœur de l'actualité économique : le futur de la vente B2B, l'impact de l'IA sur les métiers du conseil et du commerce, stratégies LinkedIn pour les dirigeants et entrepreneurs. Disponibilité médias : l'auteur est disponible pour des interviews, des tribunes ou des interventions sur plateau TV/Radio.



PRO INFLUENT[®].COM



Pour en savoir plus

L'OUVRAGE

SITE WEB



Contact presse



Yannick BOUSSIÈRE



presse@proinfluent.com



+33(0) 6 34 69 55 19