

Alternative à Gong pour les commerciaux individuels (coaching en temps réel)

Gong intervient après l'appel et répond à votre manager. Hedy est l'alternative privée et en temps réel pour le commercial individuel, sans CRM ni contrat.

Publié par Julian Pscheid · 15 mai 2026

[Lire cet article en ligne: https://www.hedy.ai/fr/post/gong-alternative-for-individual-reps/](https://www.hedy.ai/fr/post/gong-alternative-for-individual-reps/)



Un commercial debout portant un casque, qui parle et fait un geste pendant un appel, avec un MacBook et un iPhone face cachée sur le bureau

Réponse rapide Gong et Chorus sont des plateformes de revenue intelligence, ou intelligence commerciale, achetées par les managers commerciaux pour enregistrer, analyser et prévoir l'activité d'une équipe. Leur coaching intervient après l'appel, et votre manager voit tout. Hedy est l'alternative conçue pour le commercial individuel : il vous coache en direct pendant l'appel, reste privé pour vous, n'a pas besoin de CRM et n'impose aucun contrat annuel. Gratuit 5 heures/mois, \$12.99/mois pour l'illimité .

Si vous avez cherché une alternative à Gong en tant que commercial individuel, vous avez probablement senti le décalage. Gong est un produit sérieux, mais il n'a pas été conçu pour vous. Il a été conçu pour votre manager.

Gong et Chorus (désormais Chorus by ZoomInfo) sont des outils de revenue intelligence, ou intelligence commerciale. Les responsables commerciaux, RevOps et équipes enablement les achètent pour enregistrer chaque appel, les noter, inspecter les ventes et prévoir le trimestre. C'est un travail réellement utile, mais ce n'est pas le travail qu'un commercial seul essaie de faire lors d'un appel un mardi après-midi. Vous n'avez pas besoin d'une plateforme de prévision. Vous avez besoin d'aide pour poser une meilleure question de découverte pendant que le prospect est encore en ligne.

C'est l'écart que Hedy comble, et c'est pourquoi les commerciaux finissent par comparer les deux, même s'ils se trouvent de part et d'autre du même appel.

Pourquoi les commerciaux individuels cherchent une alternative à Gong

Quelques raisons reviennent encore et encore :

- C'est un outil de manager, pas un outil de commercial. Gong et Chorus existent pour donner à la direction de la visibilité sur l'équipe. Les avis sur les deux font remonter le même sentiment de surveillance, avec des commerciaux qui décrivent l'examen du ratio de parole et les critiques après coup. Certaines équipes construisent même des plans de performance à partir des données Gong.
- Le coaching arrive trop tard. Les deux plateformes sont rétrospectives. Vous recevez le feedback après la fin de l'appel et alors que la vente a déjà avancé, pas pendant que vous pouvez encore changer le résultat.
- C'est tarifié et vendu pour des équipes. Tarifs sur devis, contrats annuels, frais de plateforme et nombres de sièges verrouillés. Plusieurs analyses décrivent Gong comme excessif pour les équipes de moins d'environ 20 commerciaux. En tant que vendeur solo, vous ne pouvez même pas l'acheter comme vous achèteriez une application normale.
- Cela suppose un CRM. Une grande partie de la valeur dépend d'une instance Salesforce ou HubSpot bien tenue derrière.

Si l'un de ces points vous bloque, vous ne cherchez pas vraiment un Gong plus petit. Vous cherchez un autre type d'outil.

En un coup d'oeil

| Hedy | Gong / Chorus

Conçu pour | Le commercial individuel dans l'appel | Managers commerciaux, RevOps, direction
Moment du coaching | En direct, pendant l'appel | Après l'appel, lors de la revue
Qui voit vos appels | Seulement vous, par défaut | Votre manager et votre équipe
CRM requis | Non | Suppose Salesforce / HubSpot
Contrat | Aucun ; formule mensuelle ou offre gratuite | Sur devis uniquement, annuel (Chorus souvent 2 ans)
Plateformes | iPhone, Android, Mac, Windows, web | Plateforme web, déploiement d'équipe
Tarifs | Gratuit, ou \$12.99/mois | Estimations tierces autour de \$1,600/utilisateur/an + frais de plateforme

Gong et Chorus gardent leurs tarifs derrière un processus commercial, les chiffres ci-dessus sont donc des estimations tierces, pas des montants officiels.

Coaching en temps réel vs revue après l'appel

C'est la différence la plus importante, il vaut donc la peine d'être précis.

Gong n'a pas d'assistant dans l'appel. Toute sa conception consiste à capturer la conversation et à vous remettre une analyse ensuite : moments signalés, scorecards, risque sur la vente. Chorus fonctionne de la même façon, avec des insights prêts « quelques minutes après la fin de votre appel ». La seule partie de Chorus qui fonctionne en direct est l'enrichissement des données, qui vous indique qui a rejoint l'appel, pas un coaching sur ce qu'il faut dire ensuite. Les évaluateurs tiers qui veulent des conseils en direct se voient régulièrement conseiller d'ajouter un outil séparé à Gong pour les obtenir.

Hedy est ce type d'outil séparé, sauf que c'est tout le produit. Pendant un appel commercial, les suggestions automatiques (</fr/help/automatic-suggestions/>) apparaissent d'elles-mêmes quand elles sont utiles : une lacune de découverte que vous êtes sur le point de dépasser, une objection restée sans

réponse, un signal d'achat à poursuivre, un rappel quand vous parlez depuis trop longtemps, une incitation à verrouiller une prochaine étape avant de raccrocher. Vous pouvez aussi appuyer sur une action rapide pour obtenir la prochaine question ouverte ou une façon de cadrer le prix par rapport à la valeur. C'est un coaching sur lequel vous pouvez agir pendant que l'appel est encore en cours, pas un rapport que vous lisez une fois la vente perdue.

Privé pour vous, pas un tableau de bord manager

Gong et Chorus sont des systèmes de visibilité. Ce n'est pas une critique, c'est leur raison d'être : les managers obtiennent une bibliothèque partagée d'appels enregistrés, des scorecards et une analyse des discours commerciaux pour coacher et standardiser une équipe. Le compromis, c'est que vos appels vivent dans un système contrôlé par votre manager.

Hedy inverse cela. C'est un coach pour le commercial, pas un tableau de bord pour le patron. Il n'y a pas de bibliothèque d'appels partagée ni de classement manager par défaut. Les suggestions pendant l'appel et le compte rendu après coup sont à vous. Pour beaucoup de commerciaux, c'est la différence entre un outil qui les aide et un outil qui les surveille.

Pas de CRM, pas de contrat de plateforme

Les prévisions et l'intelligence de vente de Gong sont calculées à partir de votre CRM, et Gong Forecast ne fonctionne qu'avec Salesforce et HubSpot. Chorus suppose aussi un CRM, et s'appuie sur un abonnement ZoomInfo en dessous. Cette structure explique en partie pourquoi ces outils demandent des implémentations de plusieurs mois, plutôt qu'un outil que vous activez avant votre prochain appel.

Hedy n'a besoin de rien de tout cela. Il fonctionne à partir de l'appel lui-même et du contexte de session ou de sujet (/fr/help/how-to-use-hedy-for-sales-calls/) que vous avez déjà défini. Regroupez vos appels pour un même compte sous un sujet et Hedy commence à faire émerger des tendances entre eux, mais il n'y a rien à intégrer et aucun champ à maintenir. Vous commencez à vendre ; il garde le fil.

Là où Gong et Chorus sont le meilleur choix

Changer d'outil doit être une décision honnête, donc voici les cas où les acteurs en place gagnent réellement. Si vous dirigez une organisation commerciale, Gong et Chorus font des choses que Hedy ne cherche volontairement pas à faire :

- Analyses à l'échelle de l'équipe , par exemple quels discours commerciaux et quelles objections convertissent sur de nombreux commerciaux
- Inspection du pipeline et prévisions liées au CRM à partir des données réelles d'appels et de ventes
- Coaching manager à grande échelle , avec scorecards et revue cohérente dans toute l'équipe
- Bibliothèques d'appels partagées et consultables pour l'onboarding et la montée en compétence des nouveaux commerciaux

Si le travail à faire consiste à gérer le pipeline d'une équipe et à standardiser la façon dont tout le monde vend, c'est exactement ce pour quoi ces plateformes existent. Hedy n'essaie pas de les remplacer sur ce travail. Il est conçu pour la personne individuelle dans l'appel, ce qui est un autre travail.

Comparaison des tarifs

Aucun des deux acteurs en place ne publie de prix. Les deux sont uniquement sur devis et vendus via un processus commercial.

Pour Gong, des analyses tierces rapportent des frais de plateforme de base autour de \$5,000, plus environ \$1,600 par utilisateur et par an, sur des contrats annuels avec un nombre de sièges verrouillé pour la durée du contrat et des augmentations au renouvellement. Pour Chorus, des sources tierces parlent d'environ \$8,000 par an pour trois sièges, fréquemment groupés avec un abonnement ZoomInfo et souvent sur des contrats de deux ans. Traitez ces chiffres comme des estimations ; le vrai montant est celui qui figure dans le contrat.

Hedy est gratuit 5 heures par mois, et \$12.99/mois pour l'illimité (<https://www.hedy.ai/pricing/>) . Aucun contrat, aucun minimum de sièges, aucun cycle d'achat. Vous pouvez l'essayer dès votre prochain appel aujourd'hui.

Qui doit choisir quoi

Choisissez Gong ou Chorus si vous êtes responsable commercial ou acheteur RevOps et que vous avez besoin d'analyses d'équipe, de prévisions liées au CRM, de coaching manager à grande échelle et d'une bibliothèque d'appels partagée, avec le budget et le CRM nécessaires.

Choisissez Hedy si vous êtes la personne qui est réellement dans les appels et que vous voulez une aide privée en temps réel pendant la conversation, un récap propre et un suivi après coup, sans contrat ni CRM à configurer. Il fonctionne de la même façon, que vous vendiez sur Zoom, au téléphone ou autour d'une table.

Le type de session Réunion commerciale (</fr/post/sales-meeting-session-type/>) est l'endroit où tout cela vit dans l'application.

Ce que ce guide ne prétend pas

Hedy n'est pas une plateforme de revenue intelligence, et ce n'est pas un remplacement fonctionnalité par fonctionnalité d'une telle plateforme. Il ne prévoit pas le pipeline d'une équipe, ne regroupe pas les analyses de nombreux commerciaux et ne donne pas à un manager un tableau de bord des appels de chacun. Si c'est ce dont vous avez besoin, les acteurs en place sont conçus pour cela et Hedy ne l'est pas. Ce que Hedy revendique est plus étroit et, pour un commercial individuel, plus utile au quotidien : du coaching en temps réel sur vos propres appels, privé pour vous, sans rien à configurer.

Questions fréquentes

Hedy est-il une bonne alternative à Gong ?

Pour un commercial individuel, oui. Gong est une plateforme de revenue intelligence, c'est-à-dire d'intelligence commerciale, achetée par les managers et RevOps pour enregistrer, analyser et prévoir l'activité d'une équipe entière, et son coaching intervient après l'appel. Hedy est conçu pour la personne dans l'appel : il vous coache en direct et reste privé pour vous. Si vous voulez des analyses et des prévisions à l'échelle de l'équipe, Gong est le meilleur choix. Si vous voulez de l'aide sur vos propres appels sans contrat ni tableau de bord manager, Hedy est le choix le plus net.

Gong vous coache-t-il en temps réel pendant l'appel ?

Non. Le modèle de Gong est rétrospectif. Il enregistre et transcrit les appels, puis fait remonter des analyses et du coaching à consulter ensuite. Hedy fait apparaître des suggestions pendant l'appel, quand vous pouvez encore agir.

Combien coûte Gong par rapport à Hedy ?

Gong est uniquement sur devis et vendu avec des contrats annuels. Des sources tierces parlent de frais de base autour de \$5,000, plus environ \$1,600 par utilisateur et par an. Hedy est gratuit 5 heures par mois et coûte \$12.99/mois pour l'illimité, sans contrat.

Mon manager peut-il voir mes appels Hedy comme il le peut dans Gong ?

Non. Gong et Chorus sont conçus pour donner aux managers de la visibilité sur les appels des commerciaux. Hedy est un coach privé pour le commercial, sans tableau de bord d'équipe par défaut.

Ai-je besoin d'un CRM pour utiliser Hedy ?

Non. Hedy fonctionne à partir de votre appel et du contexte que vous définissez, il n'y a donc rien à connecter avant de commencer à vendre.

À lire aussi

- Présentation de Réunion commerciale : coaching en direct pour les appels commerciaux (/fr/post/sales-meeting-session-type/)
- Comment utiliser Hedy pour les appels commerciaux (/fr/help/how-to-use-hedy-for-sales-calls/)
- Alternative à Fireflies : le coach de réunion IA sans bot de Hedy (/fr/post/fireflies-alternative-hedy/)

Hedy AI - Coaching IA en direct pour les conversations importantes

Essayez Hedy gratuitement: <https://www.hedy.ai/fr/downloads/>

<https://www.hedy.ai/fr/post/gong-alternative-for-individual-reps/>