# Ce que vous récupérez

LINDBERGH FORMATION — 16 rue de Maillé, 91310 Montlhéry · RCS Evry 817 946 114

Document établi le 09/11/2026

Six mois · document fictif

**Document fictif — exemple de démonstration**

Ce document est produit par le site Blue Lemon Agent pour illustrer ce qu'un agent IA remet à ses utilisateurs. Les sociétés, dossiers, montants et personnes qui y figurent sont inventés. Il n'a aucune valeur juridique, comptable ni commerciale.

**Document fictif**, produit pour la démonstration. **Le score ordonne une liste ; il n'en retire jamais de lignes. Un lead retiré d'une liste ne revient jamais.**

## Ce qui a été corrigé sur 1 200 fiches

| Correction | Volume | Ce que ça évitait |
|---|---|---|
| **Doublons résolus** | **61** | **Deux commerciaux appelant la même entreprise** |
| **Effectifs remis à jour** | **210** | **Un appel ouvert sur un chiffre faux** |
| **Dont entreprises ayant changé de tranche** | **34** | **Une offre calibrée à côté** |
| **Champs sans origine identifiés et marqués** | **190** | **Une question sans réponse à un prospect** |

## Ce que le témoin a rapporté

| Mesure | Valeur |
|---|---|
| **Conversion des leads notés bas, travaillés quand même** | **9 %** |
| **Conversion des leads notés haut** | **14 %** |
| **Écart réel comparé à ce que le score laissait croire** | **4 fois plus faible** |
| **Affaires signées sur des leads mal notés** | **22** |

## Ce que vous avez à l'écran, fiche par fiche

| Donnée | Ce qu'elle permet |
|---|---|
| **Entreprise et champs publics, avec source et date** | **Répondre à « d'où le tenez-vous ? »** |
| **Origine de la fiche** | **Défendre la collecte** |
| **Contacts professionnels et leur fonction** | **Parler à la bonne personne** |
| **Échanges** | **Reprendre une relation sans repartir de zéro** |
| **Score et les faits qui l'ont produit** | **Être en désaccord avec lui, et avoir raison** |
| **Oppositions et leur date** | **Ne jamais recontacter — art. 21 du RGPD** |

> **Un commercial peut contester un score.** Les fois où il avait raison sont comptées et figurent dans la synthèse mensuelle — **c'est ce qui fait progresser le score plutôt que de le figer.**

## À fixer par l'entreprise

Durée de conservation d'un prospect sans contact : _____ ans



LINDBERGH FORMATION — Blue Lemon Agent — RCS Évry 817 946 114 —
Mentions légales : bluelemonagent.ai/mentions-legales

Périmètre de collecte retenu : _____

**Demandez une démonstration avec vos propres documents**

Ce document est un exemple fictif. Pour voir l'agent travailler sur vos propres documents, demandez une démonstration depuis sa fiche.
https://bluelemonagent.ai/entreprises/cas-usage/agent-crm-enrichissement-scoring-de-leads

Portée de ce document : le service exploité par Blue Lemon Agent. Pour un agent déployé chez vous, la localisation applicable est celle de l'architecture décrite au devis et vérifiée avant mise en service ; l'exécution locale n'est annoncée que pour la configuration explicitement décrite et recettée au devis ; l'isolation applicable dépend du mode de déploiement décrit au devis, aucune isolation dédiée n'étant présumée ; les mécanismes de chiffrement en transit et au repos, leurs composants et la gestion des clés sont ceux documentés pour l'architecture retenue ; les rôles et permissions sont configurés et recettés pour les identités et systèmes effectivement raccordés ; les événements journalisés, leur contenu, leur durée de conservation et leurs accès sont définis pour le déploiement retenu.



LINDBERGH FORMATION — Blue Lemon Agent — RCS Évry 817 946 114 —
Mentions légales : bluelemonagent.ai/mentions-legales