Décomposition de l'écart Est — jusqu'à la ligne de commande

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

Document établi le 09/11/2026

7,3 points d'écart, 83 % localisés · 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. **Ce document localise l'écart, il ne lui attribue pas de cause.** La décomposition est une opération sur les données ; la cause demande un contexte marché et organisation qui n'est dans aucune base.

Le point de départ

Mesure	Valeur
Est, 12 mois glissants, à périmètre constant	**−3,2 %**
Groupe, même période	**+4,1 %**
Écart à expliquer	**7,3 points, soit 1,42 M€ de chiffre d'affaires**

Où l'écart se loge une fois découpé

Poche	Part de l'écart	Détail	Ce qu'on en sait déjà

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

9 clients du bâtiment	**62 %**	**Sur 410 clients actifs de la région** — chiffre d'affaires cumulé de 1,68 M€ à 0,80 M€	**Neuf clients portent près des deux tiers de l'écart d'une région**
Équipements de protection individuelle	**21 %**	**−28 % sur la région, +6 % ailleurs**	Une seule famille de produits
Diffus	17 %	Réparti sur 190 clients, sans motif reconnaissable	**Laissé diffus plutôt que doté d'une explication inventée**

Le fait qui oriente, et qui n'est pas une cause

Mesure sur les 9 clients	Avant juin	Après juin	Lecture
Nombre de commandes	Référence 100	**48**	**Divisé par 2,1**
Montant moyen par commande	704 €	712 €	**Stable**

> **Ils n'achètent pas moins cher : ils commandent moins souvent.** Ce n'est pas le même problème, et ce ne sont pas les mêmes réponses — une baisse de prix moyen appelle une révision tarifaire, une baisse de fréquence appelle une visite.

À fixer par la direction commerciale

Poche traitée en priorité (les 9 clients / la famille produit) : _____

> **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-daide-a-la-decision-analyse-de-donnees

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

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.