

Trois lectures possibles — et ce qui les départage

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

Document établi le 24/09/2026

Une confirmée, une affaiblie, une qui appartient au terrain · 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. **Chaque lecture est accompagnée du test qui la confirmerait ou l'écarterait**, et de ce que ce test a déjà donné. **L'attribution finale appartient à la direction** : c'est une lecture, pas un calcul.

Les trois lectures

Lecture	Test appliqué	Résultat	État
1 — Le marché local du bâtiment se contracte	Groupe témoin de 40 clients du bâtiment comparables, autres régions	+2,8 % sur la même période	Affaiblie — si le marché portait l'écart, il se verrait ailleurs

Lecture	Test appliqué	Résultat	État
2 — La disponibilité produit	Taux de rupture par agence sur la famille concernée	11,4 % à l'Est contre 3,1 % ailleurs	Confirmée — elle explique exactement la poche de 21 %
3 — La couverture commerciale	Date de départ du commercial, croisée à la chute de fréquence	Départ le 14 juin, chute à partir de juillet, portefeuille réparti entre deux collègues déjà chargés	Non tranchée — la concomitance n'est pas une cause

Le taux de rupture est la part des lignes commandées qui n'ont pas pu être livrées faute de stock. C'est le seul des trois tests qui se lise entièrement dans les données : les deux autres demandent une information qui n'y est pas — **les ventes des concurrents, et les visites qui n'ont pas eu lieu.**

Ce que la direction a devant elle

Poche	Statut	Décision attendue
21 % — famille produit	Explication mesurée et vérifiée	Traitement du réapprovisionnement à l'agence Est
62 % — les 9 clients	Deux lectures encore possibles	Arbitrage de la direction commerciale, éclairé par la reprise de contact
17 % — diffus	Sans motif identifié	Aucune, à ce stade

La reprise de contact, préparée client par client

Élément fourni pour chacun des 9	Pourquoi il est utile en rendez-vous
Dernière commande, date et contenu	Ouvre la conversation sur un fait, pas sur un reproche
Familles achetées et abandonnées	Montre ce qui a été perdu précisément

Élément fourni pour chacun des 9	Pourquoi il est utile en rendez-vous
Ruptures subies sur 12 mois	Le client sait ce qu'il a subi ; l'ignorer coûte le rendez-vous
Part de l'entreprise dans ses achats de la famille	Dit s'il y a un concurrent à reprendre ou un besoin qui a disparu

Trois questions suffisent à départager les lectures 1 et 3, et elles se posent en un après-midi. Le rendez-vous appartient aux commerciaux ; le dossier est prêt.

À fixer par la direction commerciale

Lecture retenue pour la poche de 62 %, après reprise de contact : _____

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.