

New business — 12 comptes et le tri des entrants

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

Document établi le 24/09/2026

Tiré de ce qui a marché · 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 portrait des comptes vient des annonceurs les plus rentables de l'agence**, comparés aux comptes perdus — pas d'une idée de ce qu'est un bon client.

Les trois traits qui séparent

Trait	Chez les 9 plus rentables	Chez les 5 perdus
Secteur industrie ou santé	8 sur 9	1 sur 5
50 à 300 salariés	7 sur 9	2 sur 5
Responsable communication en poste	9 sur 9	1 sur 5 — sans lui le cycle double et la marge tombe

Ce qui est préparé pour chacun des 12

Élément	Contenu
Fait daté et vérifiable	Campagne récente, recrutement annoncé, refonte de site — avec la page et la date
Angle d'approche	Tiré d'un travail comparable déjà réalisé par l'agence
Références citables	Deux, choisies dans le secteur du compte
Décision	L'agence relit et envoie

Les demandes entrantes — le sujet le plus rentable

Constat	Avant	Après un mois
Demandes reçues par mois	≈ 20	≈ 20
Délai moyen de première réponse	3,2 jours	Moins d'une heure
Demandes qualifiées	Au fil de l'eau	12
Rendez-vous posés dans l'agenda du conseil	—	7 , dont 2 sur des comptes du portrait des douze
Affaires perdues au premier contact l'an dernier	5	4 étaient parties chez un concurrent qui avait répondu le jour même

Le circuit d'une demande entrante

Étape	Délai	Qui décide
Qualification à l'arrivée — budget annoncé, secteur, échéance	immédiat	Règles fixées par l'agence
Accusé posant deux questions utiles	dans l'heure	Modèle validé par l'agence

Étape	Délai	Qui décide
Trois créneaux dans l'agenda du conseil	si les critères sont réunis	Le rendez-vous se tient entre l'agence et le prospect
Fiche CRM créée et renseignée	immédiat	Rien à ressaisir pour le conseil

Le cadre, qui est aussi un argument de vente

Point	Réponse
Hébergement	France, avec pour objectif de déploiement des traitements et des accès opérés dans l'Union européenne
Briefs et créations des annonceurs	Ne sortent pas — inférence locale ou ressource isolée
Entraînement d'un modèle public	Aucun
Publication	Jamais sans validation humaine

Gardez cette page pour la fin de vos rendez-vous. Trois de vos annonceurs l'exigent déjà au contrat-cadre ; peu d'agences peuvent le montrer par écrit.

À fixer par l'agence

Critères de qualification d'une demande entrante : _____

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.