



Relation annonceur — 70 demandes par mois

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

Document établi le 24/09/2026

59 réponses en dix minutes, 11 pour un humain · 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. **Les réponses sortent du planning de production, pas d'une promesse commerciale** : si un livrable a glissé, l'annonceur l'apprend par l'agence avant de le découvrir.

Ce que reçoit le conseil, et ce qui en est fait

Nature de la demande	Volume mensuel	Traitement	Délai
Où en est mon livrable ?	41	Étape en cours, qui l'a en main, date de retour	10 minutes
Quand passe ma publication ?	12	Extrait du calendrier éditorial	10 minutes
Qu'attend-on de moi ?	6	Liste des validations en attente côté annonceur	10 minutes

Nature de la demande	Volume mensuel	Traitement	Délai
Renégociation de délai	1	Remontée au chef de projet	—
Demande hors périmètre du contrat	2	Remontée au chef de projet	—
Sujets où la réponse honnête est « il faut en parler »	8	Remontés au chef de projet	—
Total	70	59 répondues, 11 remontées	—

Un engagement de date n'est pas une information, c'est une décision de chef de projet. C'est la ligne exacte du partage : l'agent dit ce qui EST, l'humain dit ce qui SERA.

Ce qu'il faut regarder de près cette semaine

Fait	Ancienneté	Pourquoi c'est signalé
Livrable en attente de la validation de l'annonceur	11 jours	C'est l'agence qu'on tiendra pour responsable du retard — et le point de renouvellement est dans trois semaines
Relances déjà envoyées	2	Poliment, avec le lien direct vers la validation

Le temps rendu au conseil

Mesure	Avant	Après
Temps passé aux demandes de statut	6 h par semaine	1 h
Interruptions hebdomadaires	≈ 30	11

Ce n'est pas du temps gagné sur du travail, c'est du temps gagné sur de l'interruption — celui qui coûte le plus cher en agence, parce qu'il casse la concentration

au lieu de consommer des heures.

Ce qui est proposé

Mesure	Effet constaté	Décision
État hebdomadaire envoyé chaque vendredi à chaque annonceur	–70 % de relances sur les 6 annonceurs où il a été essayé	Modèle validé par le conseil avant généralisation

Les gens relancent quand ils ne savent pas. Un état hebdomadaire ne fait pas gagner du temps parce qu'il répond vite : il fait gagner du temps parce qu'il supprime la question.

À fixer par l'agence

Jour et heure de l'état hebdomadaire : _____

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.