Fiche conseiller — avant entretien

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

Document établi le 09/11/2026

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 seul avis exprimé dans cette fiche porte sur un risque de doublon**, non sur un choix de formule. La différence n'est pas de degré : signaler qu'une garantie est peut-être payée deux fois protège le client ; dire laquelle prendre est un acte de conseil.

> **Point signalé en tête : risque de doublon de garanties.** Le dossier porte l'attestation d'un contrat de protection juridique souscrit chez un confrère en 2023. Deux des trois différences de la formule Intégrale recoupent cette garantie. **À vérifier avant tout entretien de vente.**

Trois questions à poser

#	Question	Ce qu'elle débloque
1	Le contrat de protection juridique de 2023 court-il toujours ?	Le doublon, ou son absence

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

#	Question	Ce qu'elle débloque
2	Quelle valeur donnez-vous aux objets que vous souhaiteriez couvrir ?	La troisième différence de formule
3	Qu'est-ce qui vous a fait poser cette question maintenant ?	Le besoin réel, qui n'est pas toujours celui de la question

Ce que la fiche rappelle au conseiller

Point	Rappel
Recueil des besoins	À formaliser avant toute recommandation
Trace écrite	Le conseil donné se justifie par écrit
Sinistre refusé en 2024	Sujet susceptible de revenir dans l'entretien

Le courriel préparé pour le client

« Bonjour, nous avons bien reçu votre question sur les formules Confort et Intégrale.

Vous trouverez ci-joint le tableau comparatif des deux formules, tel qu'il figure à nos conditions générales.

Choisir entre les deux suppose de regarder votre situation, et notamment les garanties dont vous disposez déjà par ailleurs. Votre conseiller vous propose un rendez-vous le ..... . Il vous rappellera d'ici là. »

> **Ce courriel ne compare rien et ne suggère rien.** Il accuse réception dans la journée, joint la pièce brute et fixe une date — ce qui vaut mieux que six jours de silence suivis d'un conseil parfait.

Le volume, pour situer

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

Ce trimestre	Nombre
Courriels posant une question de ce type	**47**
Délai moyen de réponse	6 jours
Sans réponse à ce jour	**11**

Onze clients sans réponse coûtent plus qu'un conseil différé. C'est le seul argument de l'automatisation proposée, et il ne porte que sur l'accusé de réception.

> **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/secteurs/agent-ia-banque-finance-assurance

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.