

Fiche conseiller — avant entretien

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

Document établi le 24/09/2026

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

#	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

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.

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.