

Le score sur le besoin, pas sur la personne

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. **Un score fondé sur l'aisance de l'appelant décide qui sera rappelé ; un score fondé sur le besoin décide seulement dans quel ordre lire.** Les quatre critères ci-dessous sont ceux du client.

Élément	Entre dans le score ?
Ce que le prospect décrit, avec ses mots	Oui
L'échéance qu'il annonce	Oui
Ce qu'il a déjà en place	Oui
L'offre à laquelle cela correspond, ou non	Oui
Aisance d'expression de l'appelant	Non
Potentiel de chiffre d'affaires	Non
Probabilité de signature	Non
Qualité de la ligne téléphonique	Non

Qui obtient une note basse quand le score écoute la conversation

LINDBERGH FORMATION — société par actions simplifiée au capital de 250 000 € · Siège social : 16 rue de Maillé, 91310 Montlhéry, France · RCS Evry 817 946 114 · SIRET 817 946 114 00029 · TVA FR 60 817 946 114 · Marque « Blue Lemon Agent » · Déclaration d'activité n° 119 108 635 91 (préfet d'Île-de-France — cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) · Certifié Qualiopi n° 03896 au titre de la catégorie « actions de formation » · contact@bluelemonagent.ai · dpo@bluelemonagent.ai · Hébergement en France.

Situation de l'appelant	Effet sur la note
S'exprime avec difficulté	Basse
Hésite, revient sur ce qu'il a dit	Basse
Appelle depuis un chantier bruyant	Basse
Décrit un besoin réel et urgent	Sans effet

La dernière ligne est le problème. Un score qui écoute la conversation mesure la conversation, pas le besoin — et son premier effet est de laisser au fond de la pile ceux qui parlent le moins bien. **Sur les 1 100 demandes du trimestre, ces signaux déplaçaient 190 dossiers d'au moins deux rangs.**

Ce que reçoit le commercial

Élément	Fourni ?
Toutes les demandes	Oui
Classées par score sur le besoin	Oui
Le besoin en une phrase	Oui
L'échéance annoncée	Oui
Le détail des quatre lignes du score	Oui — avec la phrase du prospect derrière chacune

Une demande de plus à lire prend quinze secondes ; une demande jamais rappelée coûte un client.

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.

Page 20 / 2

INDUSTRIE FORMATION — société par actions simplifiée au capital de 250 000 € · Siège social : 10 rue de Maine, 93100 Montlhéry, France · RCS Evry 817 946 114 · SIRET 817 946 114 00029 · TVA FR 60 817 946 114 · Marque « Blue Lemon Agent » · Déclaration d'activité n° 119 108 635 91 (préfet d'Île-de-France — cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) · Certifié Qualiopi n° 03896 au titre de la catégorie « actions de formation » · contact@bluelemonagent.ai · dpo@bluelemonagent.ai · Hébergement en France.