# Questions au fournisseur du fichier

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

Document établi le 09/11/2026

4 questions · 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. **Ces questions ne sont pas un contrôle de conformité :** ce sont les questions qu'un acheteur pose sur ce qu'il vient d'acheter, et elles ont une valeur commerciale immédiate.

## Les quatre questions

| # | Question | Ce que la réponse permet |
|---|---|---|
| 1 | D'où proviennent ces adresses ? | Savoir quoi répondre au premier destinataire qui le demande |
| 2 | Sur quelle base ont-elles été collectées ? | Savoir si le fichier est exploitable en l'état |
| 3 | À quelle date le fichier a-t-il été mis à jour ? | Recouper avec les 24 % d'écart mesurés |
| 4 | Quel taux de rebond constatez-vous chez vos autres clients ? | Comparer à votre propre mesure avant d'envoyer |

**Un fournisseur sérieux répond en deux jours.** Un fournisseur qui ne répond pas à ces quatre questions vient de vous dire ce que vaut le fichier — et cette information-là

> ne coûte rien à obtenir.

## Ce qui est fait en attendant

| Action | État |
|---|---|
| Séquence sur les 140 contacts qualifiés | **Prête** |
| Envoi sur les 3 372 restants | **Suspendu** |
| Retrait des 63 contacts en relation récente | **Fait** |
| Message adapté pour les 78 anciens clients | **Préparé séparément** |

## Ce qui serait contrôlé à l'avenir, à votre accord

| Déclencheur | Contrôle | Ce que vous y gagnez |
|---|---|---|
| Import d'un nouveau fichier | Croisement au CRM avant le premier envoi | **Le croisement passe avant l'envoi sans le retarder : les 63 clients récents échappent au message de premier contact** |
| Contact en relation depuis moins de 12 mois | Sortie de la séquence de prospection froide | **Il reste dans votre CRM et reçoit le message adapté : vous ne perdez ni le contact, ni la relation** |

Sur ce fichier, ce contrôle aurait évité d'écrire un message de premier contact à 63 personnes qui vous parlaient il y a six mois. C'est le genre d'erreur qu'un client ne signale pas : il ne répond simplement plus.

> **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-services-aux-entreprises



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

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.