

Bilan de deux mois — ce que Marnex a regagné

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

Document établi le 24/09/2026

Trois postes mesurés, un chiffre défavorable et sa correction · 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 trois postes mesurés ci-dessous sont ceux que Marnex suivait déjà avant l'arrivée de l'agent : **la comparaison porte donc sur les mêmes définitions, mesurées de la même manière.**

Les trois postes mesurés

Poste	Avant	Après	Ce que représentent les points restants
Suivi de la séquence de relance	60 % du temps de l'ADV	8 %	Lecture du relevé hebdomadaire
Rédaction des relances	40 %	8 %	La relecture — elle attrape le détail qu'aucune règle n'écrit
Mise à jour du CRM	35 %	5 %	Corrections, pas saisie

Poste	Avant	Après	Ce que représentent les points restants
Échanges réellement enregistrés dans le CRM	41 %	100 %	Sans qu'une ligne soit saisie à la main

Ce que ces heures sont devenues

Dix-huit heures par semaine, soit un demi-poste. L'assistante ADV a repris les **relances de règlement** et les **dossiers de garantie**, laissés en souffrance depuis un an. **Ce n'est pas l'agent qui l'a décidé** — et c'est le meilleur usage possible du temps rendu, parce qu'il va là où l'entreprise le met, pas là où l'outil l'a trouvé.

Le résultat commercial, à comparer au coût

Ligne	Valeur
Rendez-vous posés	46 contre 22
Chiffre d'affaires potentiel sur les 24 rendez-vous supplémentaires	≈ 78 000 €
Commandes déjà signées sur les leads dormants repris	28 400 €
Coût de l'agent sur la période	1 980 €

Le chiffre qui ne flatte pas l'agent

Constat	Valeur	Cause établie	Correction proposée
Leads allés jusqu'au 4^e message sans jamais réagir	173 sur 402 — 43 %	Ni le message ni le secteur : l'ancienneté de la demande	Sortie après le 2 ^e message pour les leads de plus de 90 jours
Taux de réponse, demande de moins de 90 jours	14,4 %	—	—

Constat	Valeur	Cause établie	Correction proposée
Taux de réponse, demande de plus de 90 jours	3,1 %	L'intérêt a un âge	– 0,4 point de réponse global, – 340 messages par mois

Quatre messages pour rien ne sont pas neutres : c'est de l'attention consommée chez des gens qui ne demandaient rien. **Perdre 0,4 point de taux de réponse pour envoyer 340 messages de moins par mois est un échange favorable** — pas seulement pour les destinataires, mais pour la réputation d'expéditeur de Marnex, qui conditionne la remise en boîte de réception de tous les messages suivants.

Sortie anticipée des leads de plus de 90 jours — retenue : _____ à partir du : _____

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.