Grille de qualification — ce qui fait la note

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

Document établi le 09/11/2026

Marnex Équipement · établie sur 6 240 leads et 268 commandes · 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 score de qualification est une note qui traduit en un chiffre la ressemblance d'un lead avec les affaires déjà signées par l'entreprise.** Il ne mesure ni la valeur d'un client, ni la qualité d'une personne : **il classe des dossiers, pas des gens.** Chaque critère est tiré de l'historique de Marnex, jamais d'une intuition de l'agent.

L'écart mesuré entre les affaires signées et les leads restés sans suite

Signal	Présent chez les comptes signés	Présent chez les leads sans suite	Écart
Parc de plus de 5 engins	**78 %**	12 %	**× 6,5** — le signal le plus discriminant, et le seul vérifiable sans appeler

Signal	Présent chez les comptes signés	Présent chez les leads sans suite	Écart
Demande émanant d'un responsable logistique ou d'un directeur de site	**71 %**	23 %	**× 3,1** — quand la demande naît du besoin, elle survit à l'arbitrage budgétaire
Échéance nommée (fin de location, ouverture de site, contrôle à venir)	**64 %**	9 %	**× 7,1** — une date transforme un intérêt en projet
Au moins deux des trois signaux	**241 commandes sur 268**	9 %	C'est la combinaison qui décide, pas un signal isolé

Le calcul, bloc par bloc — 100 points

Bloc	Points	Source lue	Règle en cas d'absence
Parc et volume	**40**	Site de l'entreprise, page recrutement, registre public, interventions de maintenance déjà réalisées	Bloc à 0, mention « parc non établi » sur la fiche
Fonction du demandeur	**35**	Signature du message ou champ du formulaire	**Aucune déduction. Bloc à 0 et signalement** — deviner une fonction fausserait tout le tri
Échéance nommée	**25**	**Phrase exacte du demandeur, citée sur la fiche**	Bloc à 0 ; la fiche reste relançable

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

Bloc	Points	Source lue	Règle en cas d'absence
Recommandé par un compte actif *(quatrième critère proposé)*	**30**	Champ origine du CRM	Proposé après constat : **il rattrape 17 des 21 commandes que les trois premiers critères sous-estimaient**

Les trois seuils, et ce qu'ils déclenchent

Note	Traitement	Délai visé	Volume constaté sur deux mois
70 et plus	Envoi direct au commercial du secteur, le jour même	**20 minutes**	118 leads
40 à 69	Entrée en séquence de relance multicanal	Premier message à J+0	**402 leads**
Moins de 40	Veille, repassage trimestriel du score	Tous les 3 mois	160 leads

Pourquoi la veille garde toute sa valeur. Une entreprise sans projet en janvier peut en avoir un en septembre : ouverture d'un site, contrat de location arrivant à terme, changement de responsable. **Le score est recalculé chaque trimestre sur des sources publiques mises à jour** — c'est ainsi que 41 leads dormants sont remontés au-dessus de 70 en une nuit.

> **La grille appartient à la direction commerciale, pas à l'agent.** Chaque critère se retire d'un clic, chaque poids se modifie, chaque seuil se déplace — **et le score se recalcule immédiatement sur les trois ans d'historique**, de sorte que l'effet d'un changement se voit avant d'être appliqué à un seul lead réel.

À arrêter par la direction commerciale

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

Quatrième critère « recommandé par un compte actif » — retenu : _____ Poids retenu : _____

Seuil de traitement direct par un commercial (défaut : 70) : _____

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/cas-usage/agent-qualification-scoring-relance-multicanal

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.

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