

Passage de main — 58 réponses triées

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

Document établi le 24/09/2026

Ce que le commercial reçoit, et en combien de temps · 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. **Une réponse humaine appelle une réponse humaine** : dès qu'une personne écrit, la séquence s'arrête et un commercial nommé reprend la relation. L'agent ne poursuit jamais une conversation entamée par le prospect.

Les 58 réponses du mois

Nature de la réponse	Volume	Traitement	Délai
Demande de rappel ou de rendez-vous	39	Trois créneaux proposés dans l'agenda du commercial du secteur , rendez-vous inscrit au choix du prospect	20 minutes
« Pas maintenant, rappelez en septembre »	12	Ce n'est pas un refus, c'est une date : sortie de séquence, échéance portée sur la fiche, remise devant le commercial le 1er septembre	Immédiat
Demande de retrait	7	Appliquée à la seconde, sans message de confirmation commerciale	À la seconde

Pourquoi aucun message ne suit un retrait. Répondre à une demande de retrait par une offre, même courtoise, est le moyen le plus sûr de transformer un départ en plainte. **Le retrait est appliqué, et rien d'autre n'est envoyé.**

Le dossier que reçoit le commercial

Élément transmis	Pourquoi il y est
La demande d'origine, citée	Le commercial ouvre sur ce que le prospect a écrit, pas sur un résumé
Les quatre messages envoyés, dans l'ordre	Il sait exactement ce que son interlocuteur a lu
La réponse reçue	Texte intégral
Le score et son détail	Pour arbitrer l'ordre de ses rappels
Parc de l'entreprise et échéance citée	De quoi ouvrir sur un sujet, pas sur une question de politesse
Interventions de maintenance déjà réalisées chez eux	Deux interventions en 2024 que personne n'aurait rapprochées à la main

Le délai, qui est tout le sujet

Étape	Avant	Aujourd'hui
Une réponse atteint un commercial	1,8 jour	20 minutes, qualifiée
Un devis part après demande de prix	3,4 jours	4 heures — le temps qu'un commercial relise et signe
Devis préparés sur les 17 demandes de prix du mois	—	Prêts en moyenne 26 minutes après la réponse du prospect

Ce que l'agent donne lui-même : tarif catalogue, conditions générales, délais standards, grille de maintenance — **tout cela est déjà public et n'engage pas**

plus que le site ne l'engage. Ce qu'il prépare sans le signer : remise, délai tenu, prix ferme, reprise de matériel. Ces quatre lignes engagent contractuellement l'entreprise : la signature est ce qu'elle vend.

Sur un cycle de vente de 11 semaines, trois jours ne changent rien. Sur un prospect qui a écrit à trois fournisseurs le même matin, ils changent tout : **sur les cinq affaires perdues au premier contact l'an dernier, trois sont parties chez un concurrent qui avait rappelé le jour même.**

Seuil de note déclenchant une alerte sur le téléphone du commercial (défaut : 70) :

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.