

Rendez-vous — 46 posés en deux mois

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

Document établi le 24/09/2026

22 → 46, et le calcul du potentiel aux chiffres de Marnex · 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 agenda est un territoire** : l'agent propose dans les plages que chaque commercial a lui-même ouvertes, et ne redessine jamais un agenda. Aucun rendez-vous déjà posé n'est déplacé par l'agent.

Les règles d'inscription, commercial par commercial

Commercial	Plages ouvertes	Contrainte respectée
Julien Marchais	Mardi et jeudi après-midi	Temps de route pris en compte : deux rendez-vous à 90 km ne se suivent pas à une heure d'intervalle
Sofia Renard	Matinées, vendredi bloqué	Aucune proposition hors plage, jamais
Créneau refusé par le prospect	Le prospect en propose un autre	Transmis au commercial, qui accepte ou non — l'agent n'arbitre pas

Le résultat sur deux mois

Mesure	Deux mois équivalents l'an dernier	Deux mois avec l'agent	Écart
Rendez-vous posés	22	46	+ 24
Leads travaillés par mois	150	340	La totalité du flux entrant
Délai de première qualification	4,2 jours	11 minutes	—

Ce que valent les 24 rendez-vous supplémentaires, aux chiffres de Marnex

Élément du calcul	Valeur	Origine du chiffre
Rendez-vous supplémentaires	24	Mesure sur deux mois
Taux de transformation d'un rendez-vous en commande	23 %	Historique CRM de Marnex
Panier moyen	14 200 €	Historique CRM de Marnex
Chiffre d'affaires potentiel	≈ 78 000 €	24 × 23 % × 14 200 € = 5,5 commandes

Potentiel, pas acquis. Ce sont les commerciaux qui signent, et le cycle de vente de 11 semaines fait que **la moitié de ce montant se verra sur le trimestre suivant.** Un démonstrateur qui présenterait ces 78 000 € comme un résultat mentirait sur la nature du chiffre.

Le second gain, celui qu'on oublie de compter

Poste	Temps rendu par semaine	Valeur mensuelle approchée
-------	-------------------------	----------------------------

Suivi de séquence, rédaction des relances, mise à jour du CRM	18 heures (ADV et 2 sédentaires)	≈ 2 500 € au coût horaire chargé
Abonnement de l'agent	—	597 € par mois
Écart mensuel	Un demi-poste rendu au service	À calculer : ≈ 2 500 € de temps rendu moins l'abonnement, avant tout gain commercial

Plages de rendez-vous ouvertes par chaque commercial, à confirmer : _____

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.