



Argumentaire Neris — 14 objections réelles

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

Document établi le 24/09/2026

Tirées de 340 comptes rendus de visite · 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. **Cet argumentaire ne part pas de la brochure : il part des objections que les clients opposent réellement**, relevées dans 340 comptes rendus de visite. **Un argumentaire qui ne parle pas de ce qui se dit en rendez-vous ne se lit pas deux fois.**

Pourquoi l'ancien n'était plus ouvert

Constat	Ancien argumentaire (2024)	Ce que disent les comptes rendus
Objections traitées	6	14 apparaissent en rendez-vous
Parmi les 4 objections les plus fréquentes	0 traitée	Elles pèsent de 19 % à 38 % des visites
Preuves datées	2 sur 6	Chaque réponse en porte une désormais

Les quatre objections majeures, et leur réponse sourcée

LINDBERGH FORMATION — société par actions simplifiée au capital de 250 000 € · Siège social : 16 rue de Maillé, 91310 Montlhéry, France · RCS Evry 817 946 114 · SIRET 817 946 114 00029 · TVA FR 60 817 946 114 · Marque « Blue Lemon Agent » · Déclaration d'activité n° 119 108 635 91 (préfet d'Île-de-France — cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) · Certifié Qualiopi n° 03896 au titre de la catégorie « actions de formation » · contact@bluelemonagent.ai · dpo@bluelemonagent.ai · Hébergement en France.

Objection	Fréquence	Réponse	Preuve
« Le délai de mise en service est trop long »	38 %	Le délai moyen constaté, chiffré	60 dernières installations
« On a déjà un parc d'une autre marque »	31 %	La compatibilité des raccords, référence par référence	Note d'application existante, jamais citée
« Qui assure l'entretien ? »	27 %	Le contrat de maintenance et sa fréquence	Conditions générales de service
« Prouvez-moi les 22 % »	19 %	Le protocole, le banc, les conditions	Rapport d'essai du 12/03/2026 — l'objection la plus facile à traiter, et la moins armée

Comment chaque réponse est bâtie

Bloc	Contenu	Pourquoi il y est
La réponse	Une phrase, dans le ton de la maison	Un commercial ne lit pas un paragraphe en rendez-vous
La preuve	Document, date, page	Une preuve non datée ne vaut pas mieux qu'une affirmation
La limite	Ce que la réponse ne couvre PAS	Un commercial qui connaît la limite de son argument ne se fait pas coincer dessus

Objection nouvelle du trimestre en cours : la disponibilité des pièces détachées, à 17 % des visites. Elle n'a de réponse écrite nulle part dans l'entreprise. **C'est exactement le genre de sujet qui se traite mieux vu à 17 % qu'à 40 %** — d'où le seuil de remontée proposé.

À arrêter par la direction commerciale

Seuil de fréquence au-delà duquel une objection nouvelle doit remonter : _____

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.