Argumentaire Neris — 14 objections réelles

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

Document établi le 09/11/2026

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

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.

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

À arrêter par la direction commerciale

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

> **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/assistant-de-redaction-contenu-marketing

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