Boucan Factory

Prospection téléphonique B2B · Agent IA · Performance commerciale

SECTEUR	PÉRIMÈTRE	SYSTÈME	GO-LIVE PRODUCTION
Prospection B2B · Prise de rendez-vous	**7 commerciaux · 10 comptes clients**	**Plateforme Boucan · HubSpot**	**7 septembre 2026**

RÉSULTAT

100 %

des appels qualifiés analysés, contre 5 % écoutés à la main

RÉSULTAT

+4 %

de prises de rendez-vous par semaine depuis le déploiement, sur la première semaine de production

1 436

appels analysés depuis la mise en production

JOURNAL D'USAGE DE L'AGENT

La qualité d'exécution de chaque appel est le produit vendu. Elle était jugée à l'oreille, sur 5 % des appels : on l'a rendue *mesurable sur la totalité*, avec un agent fondé sur la technologie Claude d'Anthropic, en production depuis le 7 septembre 2026.

EN BREF

LE PROBLÈME	Sept commerciaux, dix comptes clients, et une qualité d'appel jugée à l'oreille : environ **5 % des appels** écoutés au hasard, quatre heures d'encadrement par semaine, un retour hebdomadaire au mieux, aucune grille partagée.
LA SOLUTION	**Boucan Coach**, un agent construit par NotSo sur la technologie Claude d'Anthropic, en production depuis le 7 septembre 2026 sur le compte Anthropic de Boucan Factory : transcription, filtrage, notation sur 9 compétences, débrief par commercial.
LE RÉSULTAT	**100 % des appels qualifiés analysés**, 1 436 appels depuis le go-live, un débrief le jour même, et des prises de rendez-vous en hausse de **4 % en semaine sur semaine** depuis le déploiement.

PUBLIÉ LE 13 septembre 2026

ÉQUIPE PROJET NotSo · conception et déploiement : Raphaël Masson · Boucan Factory : Pauline Perez

Le contexte

Boucan Factory opère un collectif de commerciaux qui réalisent de la prospection téléphonique et de la prise de rendez-vous pour ses clients B2B. L'activité représente 7 commerciaux actifs répartis sur 10 comptes clients. La qualité d'exécution de chaque appel est le produit vendu : c'est elle qui détermine le nombre de rendez-vous obtenus, donc la valeur livrée au client final.

× AVANT	✓ AVEC BOUCAN COACH
Environ 5 % des appels écoutés, au hasard	100 % des appels qualifiés analysés
4 heures par semaine d'écoute et de débrief	Encadrement recentré sur le coaching
Retour hebdomadaire au mieux	Débrief le jour même, par commercial
Évaluation subjective, deux écoutes, deux conclusions	Notation déterministe et citée dans l'appel

La situation avant

Le suivi qualité reposait entièrement sur l'écoute manuelle des appels. Environ 5 % des appels seulement étaient écoutés, choisis au hasard, pour quatre heures d'encadrement par semaine et une couverture qui restait anecdotique. Les points faibles récurrents passaient sous le radar, la montée en compétences des nouveaux dépendait du hasard de l'échantillonnage, et la qualité livrée aux clients finaux n'était pas mesurable.

Ce qu'on a fait

NotSo a conçu et déployé Boucan Coach, un agent fondé sur la technologie Claude d'Anthropic, qui tourne sur le compte Anthropic de Boucan Factory. Une grille de notation de 9 compétences commerciales, définie avec l'équipe commerciale de Boucan Factory ; chaque appel transcrit, filtré (répondeurs et appels non aboutis écartés automatiquement), puis analysé critère par critère avec des citations vérifiées dans la transcription. Principe d'architecture : Claude juge, le système calcule. La restitution arrive dans les outils déjà utilisés : débriefs rédigés dans le ton de Boucan, statistiques dans la plateforme Boucan et dans HubSpot.

LA MÉTHODE

01	02	03	04
Grille	**Filtrage**	**Analyse**	**Calibration**
9 compétences définies avec Boucan	Répondeurs et appels non aboutis écartés	Claude juge, le système calcule	30 appels réels, jeu d'évaluation de 25 cas

> « Aujourd'hui je vois exactement ce qui va et ce qui ne va pas. Ça me fait gagner beaucoup de temps sur la montée en compétences de commerciaux, en particulier pour mes nouveaux. Je suis obligée d'avoir cet outil. »
>
> PAULINE PEREZ, PRÉSIDENTE, BOUCAN FACTORY

LES RÉSULTATS

- **100 %** des appels qualifiés analysés, contre environ 5 % d'échantillon manuel.
- **1 436** appels analysés depuis la mise en production, contre quelques appels par semaine.
- Un débrief **le jour même** pour chaque commercial, au lieu d'un retour hebdomadaire au mieux.
- **4 heures par semaine** d'écoute systématique recentrées sur le coaching.
- Prises de rendez-vous en hausse de **4 % par semaine** depuis le déploiement, sur la première semaine de production, là où la performance n'était pas mesurable.

SOUS LE CAPOT

ANALYSE ET VÉRIFICATION	Claude Sonnet 4.6, Batch API, mise en cache des prompts
FILTRAGE ET ASSISTANT	Claude Haiku 4.5
TRANSCRIPTION	Deepgram nova-2
CONTRÔLE QUALITÉ	Second passage de vérification · calibration sur 30 appels réels · jeu d'évaluation de 25 cas rejoué avant toute évolution
COÛT D'ANALYSE	Environ 0,08 dollar par appel, tout compris

L'API Anthropic est facturée directement sur le compte Anthropic de Boucan Factory : l'agent tourne chez le client.

Ce que ça a changé

Le coaching ne dépend plus du temps d'écoute disponible. Les points faibles récurrents sont visibles par commercial et par compte, et la qualité livrée aux clients finaux devient un indicateur suivi, pas une impression.

La montée en compétences des nouveaux commerciaux ne dépend plus du hasard de l'échantillonnage : chacun reçoit son débrief le jour même, sur une grille identique pour tous, avec les extraits d'appel qui justifient chaque point. L'encadrement garde ses quatre heures hebdomadaires, désormais passées à coacher plutôt qu'à écouter.

Votre qualité d'exécution se juge encore à l'oreille ? Parlons-en.

DIAGNOSTIC GRATUIT · 1 H — **notsoartificial.com/diagnostic-gratuit →**

Étude de cas publiée par NotSo (Growth Wave OÜ), avec l'accord de Boucan Factory. Go-live production le 7 septembre 2026 ; chiffres relevés dans le journal d'usage de l'agent sur la première semaine de production et validés par Boucan Factory. La hausse des prises de rendez-vous est mesurée depuis le déploiement, sans causalité revendiquée. Les clients finaux de Boucan Factory ne sont pas nommés.