Votre mandat d'envoi — ce qu'il couvre, ce qui reste au commercial

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

Document établi le 09/11/2026

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. **Dans le mandat d'envoi, l'agent envoie seul la catégorie de messages que vous avez écrite. Le prix, la remise et la signature n'y figurent jamais : ils restent au commercial.**

Le mandat d'envoi en vigueur

Élément du mandat	Valeur actuelle	Modifiable ?
Périmètre	**Messages adossés à un fait daté vérifié en registre public, vers des entreprises hors litige en cours**	**Oui, à tout moment**
Plafond	**Nombre maximal d'envois par jour, et trois relances au plus par personne**	**Oui**
Durée	**Jusqu'à la date de fin écrite au mandat**	**Oui**
Retrait	**D'un mot : l'agent repasse en brouillons**	**À tout moment**

Élément du mandat	Valeur actuelle	Modifiable ?
Journal	Chaque envoi sous mandat est journalisé	Toujours tenu

Ce que l'agent a produit ce trimestre

Résultat	Valeur
Propositions prêtes à valider le jour même de l'accord verbal	34
Délai moyen avant que l'agent prépare les propositions	11 jours
Propositions remontées à la direction	7
Dont sur une décision de prix	5
Dont sur un délai qu'un atelier ne tenait pas	2
Délai moyen d'arbitrage par la direction	3 heures

Karim Belhadj, directeur commercial, a réaffecté les onze jours récupérés aux affaires qui les méritaient.

Ce que le commercial décide, et ce que l'agent prépare

Décision	Qui la prend	Ce que l'agent prépare
Fixer le prix	Le commercial	Le dossier, l'historique du compte et les trois affaires comparables
Accorder une remise	Le commercial	Les éléments qui peuvent la fonder : volume, engagement de durée, paiement comptant
Signer la proposition	Le commercial	La proposition à valider

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

Le mandat d'envoi ne couvre que des messages. L'agent prépare, le commercial décide : c'est ce qui laisse l'engagement de l'entreprise à une personne habilitée.

À fixer par l'entreprise

Catégorie de messages envoyés seuls et destinataires (périmètre) : _____

Nombre maximal d'envois par jour et de relances par personne (plafond) : _____

Date de fin du mandat (durée) : _____

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/agent-commercial-autonome-prospection-closing

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.