Dossier de négociation — Halbrand

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

Document établi le 09/11/2026

Trois leviers chiffrés, un point de sortie · 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. **Tous les chiffres proviennent des systèmes de l'entreprise** — ERP, contrats-cadres, réceptions — et chacun renvoie aux numéros de commande qui le fondent. **Aucune donnée extérieure n'est employée**, et rien de ce dossier ne sort de l'entreprise.

Votre position, à dire en premier

Fait	Valeur	Pourquoi il ouvre la discussion
Volume confié en 2025	**2,9 M€**	Sur 6 familles d'achat
Croissance sur trois ans	**+ 34 %**	**Un compte en croissance se négocie autrement qu'un compte stable**
Part du plan du trimestre	29 %	Volume immédiatement engageable

Leur tenue, à poser ensuite

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

Mesure	Valeur	Source
Taux de service	**89,4 %**	3 ans de réceptions
Lignes livrées en retard	**141**	Numéros de commande listés
Retard moyen	**6,2 jours**	Date promise contre date constatée
Arrêts de ligne imputables	**3, soit 7 heures**	**Dates et ordres de fabrication listés**

Les trois leviers, et ce que chacun rapporte

Levier	Demande	Effet chiffré
Remise de volume	**− 3 % sur 2,9 M€**	**87 000 € sur le trimestre**
Engagement de taux de service	**95 %, avec pénalité contractuelle**	**Ramène le risque d'arrêt de 47 000 € à 12 000 €**
Stock de consignation	2 références critiques	**3 semaines de couverture, sans immobilisation de trésorerie**

Le point de sortie, et l'effet sur le plan

Scénario	Effet	Lecture
Basculement vers les 2 alternatives référencées	**+ 46 000 € par an**	**Marge de manœuvre réelle et chiffrée**
− 3 % obtenu, plan B retenu	**4,58 M€ → 4,49 M€**	**L'écart avec le plan A tombe à 70 000 €**
− 3 % obtenu, plan A retenu	4,42 M€ → 4,33 M€	Économie cumulée avec le resserrement

> **Pendant le rendez-vous, chaque contre-proposition est chiffrée en moins d'une minute sur le plan en cours.** La direction des achats négocie en connaissant l'effet exact de ce qu'elle accepte, au moment où elle l'accepte.

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

Objectif de séance retenu par la direction : _____

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-de-pilotage-achats-approvisionnement

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