

Dossier de négociation — Halbrand

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

Document établi le 24/09/2026

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

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 consignment	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.

Objectif de séance retenu par la direction : _____

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.