LM-0887 — vente sous le prix d'achat

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

Document établi le 09/11/2026

87 unités depuis le 12/06/2026 · 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. **Aucune des trois options n'est appliquée.** Un prix en vitrine est une offre au public : le modifier est un acte de la boutique.

L'écart

Rubrique	Avant le 12/06	Depuis le 12/06
Prix d'achat HT	26,44 €	**31,20 €** (+18 %)
Prix de vente TTC	24,90 €	24,90 € (inchangé)
Marge unitaire	−1,54 €	**−6,30 €**
Unités vendues	—	**87**
Perte cumulée	—	**548 €** hors frais d'expédition

La référence était déjà vendue à perte avant la hausse, de 1,54 € par unité. La hausse fournisseur n'a pas créé le problème : elle l'a rendu visible. C'est la ligne qui

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

compte pour décider, et elle n'apparaît que si l'on regarde avant le 12/06.

Le point de droit

Revendre ou annoncer la revente d'un produit en l'état à un prix inférieur à son prix d'achat effectif est sanctionné par l'article L442-5 du code de commerce, d'une amende pouvant atteindre **0,4 % du chiffre d'affaires annuel hors taxes réalisé en France** lors du dernier exercice clos. Le texte prévoit des exceptions, dont **les produits soldés** au sens de l'article L310-3.

LM-0887 n'est pas soldée : elle figure au catalogue permanent. L'exception ne joue pas ici. **Ce constat n'est pas un avis juridique** — il indique où regarder, et avec qui.

Trois options, chiffrées

Option A — remonter à la marge cible (35 %). Prix de vente 50,60 € TTC. Sur le volume observé, une hausse de 103 % du prix ; aucun élément au dossier ne permet de prévoir ce que devient le volume à ce prix.

Option B — remonter au seuil du prix d'achat. Prix de vente 37,45 € TTC : la perte s'arrête, la marge reste nulle. Solution d'attente, pas de décision.

Option C — retirer la référence. 87 ventes en huit semaines : la demande existe. Retirer, c'est la laisser à un concurrent.

Une quatrième voie n'est pas chiffrée ici parce qu'elle ne dépend pas de la boutique : renégocier le prix d'achat. C'est la seule qui préserve à la fois le prix affiché et la marge.

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/secteurs/agent-ia-e-commerce

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.