

LM-0887 — vente sous le prix d'achat

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

Document établi le 24/09/2026

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

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.

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.