

Mandat sur les devis — le calcul et ses limites

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

Document établi le 24/09/2026

4 830 devis sur 24 mois, écart neutralisé · 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. **Le chiffre brut a été corrigé avant d'être présenté**, parce qu'il flattait la démonstration : les demandes urgentes partent naturellement plus vite et se refusent moins.

Le chiffre brut, puis le chiffre honnête

Population	Devis partis dans l'heure	Devis partis le lendemain ou après	Écart
Tous devis — 4 830 sur 24 mois	61 % acceptés	46 % acceptés	15 points
Devis non urgents seuls	58 % acceptés	49 % acceptés	9 points — le chiffre retenu

Les six points d'écart qui séparent les deux lignes ne viennent pas de la vitesse d'envoi, mais de la nature des demandes urgentes. **Les retenir aurait gonflé la promesse d'environ 7 300 € par mois** — et le premier trimestre l'aurait démentie.

Ce que valent les 9 points

Élément du calcul	Valeur
Devis émis par mois	210
Devis acceptés en plus	19
Facture moyenne	580 €
Chiffre d'affaires mensuel supplémentaire	≈ 11 000 €
Conditions	À volume de devis inchangé et sans une remise supplémentaire

Le mandat proposé, volontairement plus étroit que celui des achats

Clause	Contenu
Tarif	Prix exact de la grille en vigueur, remise à zéro
Prestations	Catalogue uniquement
Client	Sous contrat, sans litige ouvert, sans dépassement d'encours
Plafond	900 € par devis, 25 devis par jour
Durée et revue	Deux mois, revue à six semaines sur le taux d'acceptation mesuré
Retrait	Un mot, effet immédiat ; les devis déjà partis restent consultables un par un

Les trois interdits du mandat, y compris sur demande

Interdit	Motif	La voie ouverte à la place
Accorder une remise	Une remise est une décision commerciale	Ajouter une ligne de grille — appliquée le jour même

Interdit	Motif	La voie ouverte à la place
Changer un prix de grille	La grille est l'engagement de l'entreprise	Mise à jour de la grille par le gérant
Promettre un délai d'intervention	Un délai engage un technicien et une tournée	Créneau proposé, confirmé par une personne

Un prix et un délai se décident, ils ne s'exécutent pas. C'est la seule limite que l'agent maintient même sur demande expresse — et elle protège l'entreprise bien plus qu'elle ne la freine : une remise accordée par un automate se retrouve dans la négociation suivante.

À fixer par le gérant

Plafond par devis et durée du mandat : _____

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.