01 — LE DILEMME

90 €.
VOUS ACCEPTEZ ?

Un fournisseur vous propose une invitation d'une valeur de 90 €.

Dans votre entreprise, une autorisation est requise au-delà de 100 €.



ACCEPTER OU REFUSER ?

02 — LE DOUTE

ET SI UNE SEULE INFORMATION CHANGAIT TOUT ?



LE CONTEXTE
Ce fournisseur participe actuellement à un appel d'offres.



VOTRE RÔLE
Vous participez à l'évaluation de son offre.

TOUJOURS LA MÊME DÉCISION ?

03 — LE DÉCRYPTAGE

LE RISQUE N'EST PAS TOUJOURS LÀ OÙ L'ON REGARDE.

01

LE MOMENT

Une décision commerciale est-elle en cours ?



02

LA POSITION

Le bénéficiaire peut-il influencer cette décision ?



03

LA FINALITÉ

L'invitation peut-elle créer une attente de contrepartie ?



04 — LA CONCLUSION

LA BONNE DÉCISION COMMENCE PAR LA BONNE QUESTION.



Dans ce cas, la conduite prudente est de refuser l'invitation et d'appliquer la procédure interne.

Notre ambition : développer une IA métier capable d'aider les équipes à analyser le contexte, mobiliser les règles pertinentes et sécuriser leurs décisions.

UNE IA QUI ÉCLAIRE VOS ANALYSES.
VOUS GARDEZ LA DÉCISION.