

B1.43 Négociations et ventes

- Négociations de prix
- Taux de change / tarifs
- Vocabulaire des contrats



Le financement	<i>(La financiación)</i>	La remise	<i>(El descuento)</i>
Le crédit	<i>(El crédito)</i>	La commission	<i>(La comisión)</i>
Le risque financier	<i>(El riesgo financiero)</i>	La contre-offre	<i>(La contraoferta)</i>
L'apport institutionnel	<i>(La aportación institucional)</i>	Parvenir à un accord	<i>(Llegar a un acuerdo)</i>
Le partenaire technique	<i>(El socio técnico)</i>	Résilier	<i>(Rescindir)</i>
Le fournisseur	<i>(El proveedor)</i>	Le coût	<i>(El coste)</i>
Le vendeur	<i>(El vendedor)</i>	La majoration	<i>(La recarga)</i>
L'acheteur	<i>(El comprador)</i>	En plusieurs fois	<i>(En varios plazos)</i>
L'accord	<i>(El acuerdo)</i>	Le taux de change	<i>(El tipo de cambio)</i>
L'offre de collaboration	<i>(La oferta de colaboración)</i>	La devise	<i>(La divisa)</i>
L'engagement	<i>(El compromiso)</i>	La baisse	<i>(La bajada)</i>
L'annonce	<i>(El anuncio)</i>	La hausse	<i>(La subida)</i>
La demande	<i>(La demanda)</i>	Le versement	<i>(El pago)</i>

1. Escanea el código QR para ver el vídeo, o lee el texto. (QR: Audio)



Dans une situation d'achat, la **vente** commence quand on écoute les besoins des **clients** et qu'on propose une solution adaptée. La **négociation** intervient seulement quand l'acheteur veut vraiment acheter et qu'il commence à **marchander**. Lors d'une visite d'appartement, on peut faire **une objection** sans être prêt à signer. Un vendeur sérieux évite de baisser le prix trop vite. Le responsable peut ensuite *demander de ne pas* discuter du tarif avant que l'acheteur soit décidé.

*En una situación de compra, la **venta** comienza cuando se escuchan las necesidades de los **clientes** y se propone una solución adaptada. La **negociación** interviene solo cuando el comprador realmente quiere comprar y empieza a **regatear**. Durante una visita a un apartamento, se puede hacer **una objeción** sin estar listo para firmar. Un vendedor serio evita bajar el precio demasiado rápido. El responsable puede después pedir que no se discuta la tarifa antes de que el comprador esté decidido.*

1. Quand la négociation commence-t-elle ?
 - a. Quand le vendeur refuse de parler du prix.
 - b. Quand le client fait une objection.
 - c. Quand le vendeur présente une solution adaptée.
 - d. Quand le client veut acheter.
2. Pourquoi une baisse rapide du prix peut-elle poser problème ?
 - a. Parce que le vendeur paraît peu sérieux.
 - b. Parce que la vente s'arrête immédiatement.
 - c. Parce que le client ne peut plus faire d'objections.
 - d. Parce que l'appartement devient automatiquement trop cher.

1-d 2-a



2. Gramática: El discurso indirecto: imperativo

El estilo indirecto con el imperativo transforma una orden o una sugerencia en una declaración referida. Ejemplo: «Ferme la porte» Il a dit de fermer la porte.

1. Que le temps de la principale soit au présent ou à un temps du passé, le mode impératif au discours direct devient : **de + infinitif** à la forme indirecte.
2. On utilise souvent les verbes comme 'demander', 'dire', ordonner 'conseiller' pour introduire le discours indirect.
3. Il n'y a pas les marques de ponctuation de l'impératif dans le discours indirect.

Discours direct à l'impératif

Discours indirect à l'indicatif

Achetez ce que vous voulez ! (*¡Compren lo que quieran!*)

Il a dit d'acheter ce que nous voulions. (*Dijo que compráramos lo que queríamos.*)

Accepte l'offre ! (*¡Acepta la oferta!*)

Tu me demandes d'accepter l'offre. (*Me pides que acepte la oferta.*)

Il ordonna : "Fermez la porte !" (*Él ordenó: «¡Cierren la puerta!»*)

Il ordonna de fermer la porte. (*Ordenó cerrar la puerta.*)

Résilions le contrat ! (*¡Rescindamos el contrato!*)

Il conseille de résilier le contrat. (*Aconseja rescindir el contrato.*)

L'impératif négatif devient "**ne pas + verbe à l'infinitif**". Exemple : 'Ne faites pas ça' -> Il a dit de **ne pas** faire ça.

Il faut transformer les pronoms en fonction du sens de la phrase. Exemple : Il a dit : "Viens avec **moi** !" -> Il m'a demandé de venir avec **lui**.

1. Le vendeur nous a dit _____ signer le contrat avant vendredi. (*El vendedor nos dijo que firmáramos el contrato antes del viernes.*)
 a. que b. de c. à d. pour
2. Elle m'a demandé _____ accepter la première offre de financement. (*Ella me pidió que no aceptara la primera oferta de financiación.*)
 a. ne pas de b. à ne pas c. de pas d. de ne pas

1. de 2. de ne pas

Reescribe las frases (QR: IA+)



1. Le responsable m'a dit : « Envoyez le dossier aujourd'hui ! »

(*El responsable me dijo que enviara el expediente hoy.*)

2. Ma collègue me demande : « Accepte mon invitation ! »

(*Mi colega me pide que acepte su invitación.*)

3. Le médecin a dit à Paul : « Ne mangez pas trop sucré ! »

(El médico le dijo a Paul que no comiera demasiado azúcar.)

1. Le responsable m'a dit d'envoyer le dossier aujourd'hui. **2.** Ma collègue me demande d'accepter son invitation. **3.** Le médecin a dit à Paul de ne pas manger trop sucré.

Corrige el error

1. Le chef a dit de pas baisser les tarifs.

El jefe dijo que no se bajaran las tarifas.

2. Le client a demandé que signer le contrat aujourd'hui.

El cliente pidió que se firmara el contrato hoy.

1. Le chef a dit de ne pas baisser les tarifs. **2.** Le client a demandé de signer le contrat aujourd'hui.

3.Ejercicios

1. Relaciona cada palabra con su significado.

- a. une remise 1. Réduction de prix - il a demandé d'appliquer une remise sur la facture.
- b. le taux de change 2. Valeur utilisée pour convertir une devise en une autre.
- c. parvenir à un accord 3. Ils ont dit de négocier jusqu'à parvenir à un accord.

a-1 b-2 c-3



2. Actualización de tarifas y condiciones de pago - proveedor B2B (QR: Audio)



Rellena los huecos: remise, tarifs, en plusieurs fois, taux de change, majoration, versement

Dans le cadre de la renégociation annuelle, notre fournisseur d'équipements informe ses clients professionnels d'une mise à jour des (1) _____. Les prix en euros peuvent varier selon le (2) _____ de la devise de facturation. Pour limiter le risque financier, une clause prévoit une (3) _____ si la hausse dépasse un certain seuil. Une (4) _____ reste possible en cas de commande groupée.

Le service achats est invité à faire une demande écrite avant de signer l'accord. Le vendeur a conseillé de vérifier le coût total, y compris la commission bancaire et le (5) _____ initial. En cas de désaccord sur une contre-offre, chaque partie peut résilier le contrat avec un préavis, mais le paiement (6) _____ n'est proposé qu'après validation du crédit.


En el marco de la renegociación anual, nuestro proveedor de equipos informa a sus clientes profesionales de una actualización de las tarifas. Los precios en euros pueden variar según el tipo de cambio de la divisa de facturación. Para limitar el riesgo financiero, una cláusula prevé un recargo si el aumento supera un cierto umbral. Un descuento sigue siendo posible en caso de pedido agrupado.

Se invita al departamento de compras a presentar una solicitud por escrito antes de firmar el acuerdo. El vendedor aconsejó verificar el coste total, incluida la comisión bancaria y el pago inicial. En caso de desacuerdo sobre una contraoferta, cada parte puede rescindir el contrato con un preaviso, pero el pago en varios plazos solo se ofrece tras la validación del crédito.

(1) tarifs, (2) taux de change, (3) majoration, (4) remise, (5) versement, (6) en plusieurs fois

1. Quelles vérifications et démarches le service achats doit-il effectuer avant de signer l'accord, et quels éléments peuvent faire varier le montant final ?

3. Escucha el fragmento de audio y elige la respuesta correcta. (QR: Audio)

- | | Verdadero | Falso | |
|---|--------------------------|--------------------------|--|
| 1. La personne négocie avec un fournisseur et demande une réduction plus élevée que celle proposée. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |  |
| 2. Tout le projet est facturé dans une seule devise, donc le taux de change n'est pas un problème. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| 3. Le vendeur accepte les paiements échelonnés sans frais supplémentaires. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
- 1-V 2-X 3-V

4. Elige la solución correcta

- Le vendeur nous a dit d' _____ en plusieurs fois pour réduire le coût. *(El vendedor nos dijo que compráramos en varias veces para reducir el coste.)*
 a. achetés b. achetez c. achetions d. acheter
- Le partenaire technique nous a demandé de _____ en devise étrangère à cause du risque financier. *(El socio técnico nos pidió que no compráramos en moneda extranjera debido al riesgo financiero.)*
 a. ne pas acheter b. ne pas achetez c. ne pas acheté
 d. n'acheter pas
- Hier, nous _____ notre ancienne machine à un fournisseur pour financer l'apport institutionnel. *(Ayer, vendimos nuestra antigua máquina a un proveedor para financiar la aportación institucional.)*
 a. sommes / vendus b. avons / vendre c. avons / vendu
 d. avons / vendre

1. acheter 2. ne pas acheter 3. avons / vendu

5. Juego de rol - diálogos (QR: Audio)

Négociier un contrat fournisseur

Camille: *Bonjour Hugo, j'ai bien reçu votre offre, mais le coût total dépasse notre budget, notamment à cause de la commission et de la majoration des frais de livraison.*

(Hola Hugo, he recibido bien tu oferta, pero el coste total supera nuestro presupuesto, en particular por la comisión y el recargo de los gastos de entrega.)

Hugo: *Bonjour Camille, je comprends. Nos tarifs ont subi une hausse ce trimestre ; je peux proposer une remise de 5 % si vous vous engagez pour 12 mois.*

(Hola Camille, lo entiendo. Nuestras tarifas han sufrido un aumento este trimestre; puedo proponer un descuento del 5 % si te comprometes por 12 meses.)



Camille: *Je vous fais une contre-offre : 8 % de remise et un paiement en plusieurs fois, parce que nous avons un risque financier en ce moment et le financement est plus serré.*

(Te hago una contraoferta: 8 % de descuento y un pago en varias cuotas, porque tenemos un riesgo financiero en este momento y la financiación está más ajustada.)

Hugo: *8 % est difficile, mais je peux accepter 7 % si vous prenez aussi l'option support avec notre partenaire technique.*

(8 % es difícil, pero puedo aceptar 7 % si también contratas la opción de soporte con nuestro socio técnico.)

Camille: *D'accord pour 7 % et le support, mais j'insiste sur une clause de résiliation si le délai de livraison dépasse deux semaines ; si vous acceptez, nous pouvons parvenir à un accord aujourd'hui.*

(De acuerdo con 7 % y el soporte, pero insisto en una cláusula de rescisión si el plazo de entrega supera dos semanas; si aceptas, podemos llegar a un acuerdo hoy.)

1. Quels points Camille négocie-t-elle (prix, remise, paiement, clause de résiliation, etc.) et pourquoi ?

6. Hablar: traduir y responder (QR: IA+)

Je lui ai demandé de... / Il m'a dit de... / Nous offrons une remise si vous payez en plusieurs fois. / Nous pouvons parvenir à un accord à condition que...



1. Vous négociez un contrat avec un fournisseur : quels éléments du prix et quelles conditions de paiement discutez-vous en priorité, et pourquoi ?

2. On vous propose un tarif en dollars alors que vous payez en euros : comment gérez-vous le taux de change et le risque financier ?

7. Escritura: Correo electrónico (QR: IA+)

Objet : Votre demande de devis - imprimante + cartouches

Bonjour Madame Lefèvre,

Merci pour votre **demande**. Suite à la hausse du **coût** des pièces, notre prix pour l'imprimante et 6 cartouches est de **1 180 €** (livraison incluse). Nous pouvons accorder une **remise** de 5% si vous confirmez avant vendredi, avec un **versement** de 40% à la commande et le reste **en plusieurs fois** (2 mensualités).

Pour un paiement en CHF, nous appliquons le **taux de change** du jour plus une **commission** de 1,5%.

Cordialement,

Sophie Martin

Service commercial, BureauPro



Escribe una respuesta adecuada: *Je vous remercie pour votre offre, mais je souhaiterais discuter du prix. / Vous m'avez demandé de confirmer avant vendredi : pouvez-vous prolonger ce délai jusqu'à lundi ? / Pouvez-vous préciser le taux de change appliqué et le calcul de la commission ?*

Verbos importantes

Acheter (*comprar*)

Impératif

Achète !

Achetons !

Achetez !

Vendre (*vender*)

Passé composé

ai vendu

as vendu

a vendu

tu

nous

vous