

## **B1.43 Négociations et ventes**

<https://app.colanguage.com/fr/francais/plan-de-cours/b1/43>



**Le financement**

**L'apport institutionnel**

**Le coût**

**Le crédit**

**Le risque financier**

**La devise**

**Le taux de change**

**La baisse**

**La hausse**

**La demande**

**L'acheteur**

**Le vendeur**

**Le fournisseur**

**Le partenaire technique**

**L'accord**

**L'offre de collaboration**

**La contre-offre**

**La remise**

**La majoration**

**La commission**

**L'engagement**

**Le versement**

**En plusieurs fois**

**Parvenir à un accord**

**Résilier**

## 1. Exercices

### 1. Proposition commerciale – Offre limitée (Audio disponible dans l'application)



**Mots à utiliser:** coût, résilier, facture, majoration, taux de change, versement, en plusieurs fois, offre de collaboration, accord, remise

Madame,

Suite à votre demande, nous vous confirmons notre \_\_\_\_\_ pour la fourniture de matériel informatique à votre entreprise. Le \_\_\_\_\_ total du contrat est de 25 000 euros. Nous proposons une \_\_\_\_\_ de 8 % si l' \_\_\_\_\_ est signé avant le 15 mars. Le paiement peut être effectué \_\_\_\_\_, avec un premier \_\_\_\_\_ de 30 % à la signature, puis le solde en trois mensualités.

Pour nos clients à l'étranger, nous acceptons également le paiement en dollars. Dans ce cas, la \_\_\_\_\_ sera calculée selon le \_\_\_\_\_ appliqué le jour du versement. En cas de hausse importante du dollar, une légère \_\_\_\_\_ pourra être ajoutée. Le contrat est valable un an, renouvelable par accord écrit des deux parties. Vous pouvez \_\_\_\_\_ le contrat à tout moment avec un préavis de deux mois.

1. Quelles sont les conditions de paiement proposées dans cette offre pour le client français ?  
\_\_\_\_\_
2. Dans quelles circonstances le prix peut-il varier pour un client qui paie en dollars, et que peut faire le client s'il n'est plus d'accord avec le contrat ?  
\_\_\_\_\_

## 2. Complétez les dialogues

### a. Négocier un contrat de conseil

**Consultant:** *Pour ce contrat de six mois, je propose un tarif de 900 euros par jour, ce qui nous permet de garder une petite marge mais aussi de rester compétitifs.*

**Directrice financière:** 1. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Consultant:** *Je comprends, mais avec le taux de change actuel euro-dollar, nos coûts augmentent; en contrepartie, je peux offrir une remise de 5 % si la durée passe à neuf mois.*

**Directrice financière:** 2. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Consultant:** *C'est une bonne contre-offre, je peux négocier 7 % de remise et ajouter une clause de résiliation avec une petite pénalité symbolique si vous arrêtez avant l'échéance.*

**Directrice financière:** 3. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**1.** À ce tarif-là, votre devis dépasse notre budget, et je dois protéger notre bénéfice annuel, donc j'ai besoin d'une meilleure marge. **2.** D'accord pour la durée de neuf mois, mais seulement si le rabais est de 8 % et si le contrat prévoit une clause claire sur la résiliation sans pénalité après le troisième mois. **3.** Si vous limitez cette pénalité à une commission fixe, je valide, et nous signons le contrat cette semaine pour sécuriser le chiffre d'affaires des deux côtés.

**3. Rédigez un court e-mail (6 ou 7 lignes) pour demander des précisions sur une offre commerciale (prix, modalité de paiement ou durée du contrat) que vous avez reçue.**

*Je me permets de vous contacter au sujet de votre offre. / Pourriez-vous m'indiquer plus précisément... / Je souhaiterais savoir si le prix peut changer en cas de variation du taux de change. / Dans l'attente de votre réponse, je vous remercie par avance.*

---

---

---