

## B1.43 Négociations et ventes



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

### Le financement

L'apport institutionnel

L'engagement

Le risque financier

Le crédit

Le versement

En plusieurs fois

La remise

La commission

La majoration

La baisse

La hausse

La demande

L'offre de collaboration

### La contre-offre

Le partenaire technique

Le fournisseur

Le vendeur

L'acheteur

Le coût

L'accord

Parvenir à un accord

Résilier

Le taux de change

La devise

L'apport institutionnel

L'offre de collaboration

### 1. Scannez le code QR pour regarder la vidéo, ou lire le texte. (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.

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

1-d 2-d



## 2. Grammaire: Le discours indirect : Impératif

Le discours indirect avec l'impératif transforme un ordre ou une suggestion en une déclaration rapportée. Exemple : '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 !

Il a dit d'acheter ce que nous voulions.

Accepte l'offre !

Tu me demandes d'accepter l'offre.

Il ordonna : "Fermez la porte !"

Il ordonna de fermer la porte.

Résilions le contrat !

Il conseille de résilier le contrat.

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.  
a. que      b. de      c. à      d. pour
2. Elle m'a demandé \_\_\_\_\_ accepter la première offre de financement.  
a. ne pas de      b. à ne pas      c. de pas      d. de ne pas

1. de 2. de ne pas

### Réécrivez les phrases (QR: IA+)



1. Le responsable m'a dit : « Envoyez le dossier aujourd'hui ! »  
\_\_\_\_\_
2. Ma collègue me demande : « Accepte mon invitation ! »  
\_\_\_\_\_
3. Le médecin a dit à Paul : « Ne mangez pas trop sucré ! »  
\_\_\_\_\_

### Corrigez l'erreur

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

Le chef a dit de ne pas baisser les tarifs.

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

---

Le client a demandé de signer le contrat aujourd'hui.

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

### 3.Exercices

#### 1. Associez chaque mot à sa définition.

- 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. Mise à jour des tarifs et conditions de règlement - fournisseur B2B (QR: Audio)



**Remplissez les lacunes:** 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.

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. Écoutez l'extrait audio et choisissez la bonne réponse. (QR: Audio)

1. La personne négocie avec un fournisseur et demande une réduction plus élevée que celle proposée.
2. Tout le projet est facturé dans une seule devise, donc le taux de change n'est pas un problème.
3. Le vendeur accepte les paiements échelonnés sans frais supplémentaires.

Vrai Faux



#### 4. Choisissez la bonne solution

1. Le vendeur nous a dit d' \_\_\_\_\_ en plusieurs fois pour réduire le coût.  
a. achetés      b. achetez      c. achetions      d. acheter
2. Le partenaire technique nous a demandé de \_\_\_\_\_ en devise étrangère à cause du risque financier.  
a. ne pas acheter      b. ne pas achetiez      c. ne pas acheté  
d. n'acheter pas
3. Hier, nous \_\_\_\_\_ notre ancienne machine à un fournisseur pour financer l'apport institutionnel.  
a. sommes / vendus      b. avons / vendre      c. avons / vendu  
d. avons / vendre

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

#### 5. Jeu de rôle - dialogues (QR: Audio)



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

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

## 6. Parler : traduire et répondre (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. Écriture: Email (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



**Rédigez une réponse appropriée:** *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 ?*

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### Verbes importants

tu

nous

vous

### Acheter (acheter)

Impératif

Achète !

Achetons !

Achetez !

### Vendre (vendre)

Passé composé

ai vendu

as vendu

a vendu