



B1.43 Négociations et ventes

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

La remise	<i>(Discount)</i>	Le fournisseur	<i>(Supplier)</i>
La commission	<i>(Commission)</i>	Le vendeur	<i>(Seller)</i>
La baisse	<i>(Decrease)</i>	L'acheteur	<i>(Buyer)</i>
La hausse	<i>(Increase)</i>	L'offre de collaboration	<i>(Collaboration offer)</i>
La devise	<i>(Currency)</i>	La demande	<i>(Demand)</i>
Le taux de change	<i>(Exchange rate)</i>	La contre-offre	<i>(Counter-offer)</i>
Le coût	<i>(Cost)</i>	L'accord	<i>(Agreement)</i>
Le versement	<i>(Payment (installment))</i>	L'engagement	<i>(Commitment)</i>
Le crédit	<i>(Credit)</i>	La majoration	<i>(Markup)</i>
Le financement	<i>(Financing)</i>	Parvenir à un accord	<i>(Reach an agreement)</i>
Le risque financier	<i>(Financial risk)</i>	Résilier	<i>(Terminate (a contract))</i>
L'apport institutionnel	<i>(Institutional contribution)</i>	En plusieurs fois	<i>(In several installments)</i>
Le partenaire technique	<i>(Technical partner)</i>		

1. Exercises



1. Match each word with its definition.

- | | |
|-------------------------|--|
| a. parvenir à un accord | 1. mettre fin à un contrat en respectant les conditions prévues |
| b. une contre-offre | 2. réussir à se mettre d'accord après une négociation |
| c. une remise | 3. réduction du prix accordée, souvent pour un achat important |
| d. le taux de change | 4. proposition alternative faite en réponse à une offre initiale |
| e. résilier | 5. valeur d'une devise par rapport à une autre, utilisée pour les paiements internationaux |

a-2 b-4 c-3 d-5 e-1

2. Update of a commercial offer and payment terms (Audio available in app)

Fill in the gaps: offre, en plusieurs fois, parvenir, taux de change, fournisseur, versement, coût, accord, remise, contre-offre

Objet : Mise à jour de notre _____ - prestation de maintenance Suite à votre demande, nous vous adressons une offre révisée pour la maintenance de votre parc informatique. Le _____ mensuel reste inchangé, mais nous proposons une _____ si vous confirmez avant la fin du mois. Notre _____ peut inclure un partenaire technique local pour réduire les délais d'intervention. En cas de désaccord sur certains points, une _____ est possible afin de _____ rapidement à un _____.

Le contrat sera établi en euros. Si votre siège règle en dollars, le _____ appliqué sera celui de la Banque de France le jour du _____. Le paiement peut être effectué en une seule fois ou _____, sans majoration, sous réserve d'acceptation du financement. Nous attirons votre attention sur le risque financier lié aux retards de paiement. Enfin, toute résiliation avant la fin de l'engagement de douze mois doit être notifiée par écrit, avec un préavis de trente jours.

Subject: Update of our offer - maintenance service (T2)


Following your request, we are sending a revised offer for the maintenance of your IT equipment. The monthly cost remains unchanged, but we can offer a discount if you confirm before the end of the month. Our supplier may include a local technical partner to reduce response times. If there is disagreement on certain points, a counter-offer can be proposed to reach an agreement quickly.

The contract will be drawn up in euros. If your headquarters pays in dollars, the exchange rate applied will be that of the Banque de France on the day of payment. Payment can be made in a single instalment or in several instalments, without surcharge, subject to financing approval. Please note the financial risk associated with late payments. Finally, any termination before the end of the twelve-month commitment must be notified in writing with thirty days' notice.

1. Quels éléments de l'offre permettent de réduire les délais d'intervention et faciliter la négociation ?

2. Quelles sont les conditions financières en cas de paiement en dollars et de résiliation anticipée ?

3. Listen to the audio fragment and indicate whether the following statements are true or false.

	True	False	
La demande de réduction est liée à l'évolution du taux de change et à un financement plus difficile.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Le fournisseur propose d'ajouter une commission en plus de la remise pour finaliser l'accord.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Si l'équipe ne se décide pas avant vendredi, le vendeur envisage d'augmenter le prix pour la prochaine commande.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

4. Read the dialogue and answer the questions

Claire (acheteuse): *Bonjour Monsieur Bernard, c'est Claire Martin de la société Novalis. Je vous appelle au sujet de notre demande pour 200 licences : votre offre est intéressante, mais le coût reste trop élevé pour notre budget.*
(Hello Mr. Bernard, this is Claire Martin from Novalis. I'm calling about our request for 200 licenses: your offer is interesting, but the cost is still too high for our budget.)

M. Bernard (vendeur/fournisseur): *Bonjour Madame Martin. Je comprends. Avec la hausse des tarifs de notre partenaire technique, nous avons subi une majoration sur la maintenance. Quel était votre objectif de prix ?*
(Hello Ms. Martin. I understand. With the rate increases from our technical partner, our maintenance costs went up. What was your target price?)

Claire (acheteuse): *Si vous pouvez accorder une remise de 8 % et accepter un versement en plusieurs fois, nous sommes prêts à nous engager pour 12 mois. Sinon, je devrai considérer une autre proposition.*
(If you can offer an 8% discount and accept payment in several installments, we're prepared to commit for 12 months. Otherwise, I'll have to consider another proposal.)

M. Bernard (vendeur/fournisseur): *Je peux proposer 5 % de remise et une commission réduite si vous signez cette semaine. Pour le paiement, nous pouvons étaler en trois fois, mais il me faut un accord écrit.*
(I can offer a 5% discount and a reduced commission if you sign this week. For payment, we can spread it over three installments, but I need a written agreement.)

Claire (acheteuse): *D'accord pour l'accord écrit, mais 5 % reste insuffisant. Si vous montez à 7 % et que nous gardons le paiement en trois fois, je pense qu'on peut conclure aujourd'hui.*
(A written agreement is fine, but 5% is still not enough. If you raise it to 7% and we keep payment in three installments, I think we can close the deal today.)

M. Bernard
(vendeur/fournisseur): *7 % est envisageable à condition que vous preniez l'option support premium : cela réduit notre risque financier et facilite le financement côté fournisseur.*

(7% is possible provided you take the premium support option: that lowers our financial risk and makes supplier-side financing easier.)

Claire (acheteuse): *Le support premium peut convenir, mais j'insiste pour une clause claire : si le service n'est pas conforme, nous pourrions résilier avec un préavis d'un mois.*

(Premium support could work, but I insist on a clear clause: if the service is not compliant, we must be able to terminate with one month's notice.)

M. Bernard
(vendeur/fournisseur): *Très bien. Je vous envoie une nouvelle offre de collaboration avec remise à 7 %, paiement en trois fois et la clause de résiliation. Nous validons tout ça par e-mail ?*

(Very well. I'll send you a revised collaboration offer with a 7% discount, payment in three installments and the termination clause. Shall we confirm everything by email?)

1. Qu'est-ce que Claire demande précisément (remise, paiement) et pourquoi ?
2. Quelle contre-offre propose M. Bernard et quelles garanties demande-t-il en échange ?

5. Email

Objet : Devis – 15 ordinateurs portables (livraison sous 10 jours)

Bonjour Mme Dupont,

Suite à votre **demande**, je vous envoie notre offre : 15 PC portables ProBook 14 à 920 € HT / unité. Nous pouvons proposer une **remise** de 4 % si vous confirmez avant vendredi. Paiement : 50 % à la commande, puis 50 % à la livraison (possible **en deux fois**).

Si vous préférez payer en CHF, nous appliquons le **taux de change** du jour de la facture. Le contrat prévoit une garantie de 2 ans et une clause pour **résilier** en cas de retard de livraison supérieur à 14 jours.

Cordialement,
 Julien Martin
 Vendeur B2B – TechNord



Write an appropriate response: *Merci pour votre offre. Serait-il possible d'améliorer la remise si nous commandons maintenant ? / Pourriez-vous confirmer le taux de change appliqué et la devise de facturation ? / Avant de confirmer, j'aimerais préciser les conditions de livraison et la clause de résiliation.*