

B1.43 Négociations et ventes

Negotiations and sales

<https://app.colanguage.com/french/syllabus/b1/43>



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. Commercial proposal – Limited-time offer (Audio available in app)



Words to use: résilier, offre de collaboration, en plusieurs fois, accord, majoration, facture, versement, remise, taux de change, coût

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.

Dear Madam,

Further to your request, we confirm our proposal to collaborate on the supply of computer equipment to your company. The total contract amount is €25,000. We offer an 8% discount if the agreement is signed before March 15. Payment may be made in installments, with an initial payment of 30% on signing, and the remaining balance paid over three monthly installments.

For our international clients, we also accept payment in US dollars. In that case, the invoice will be calculated using the exchange rate applicable on the day of payment. If the dollar rises significantly, a small surcharge may be added. The contract is valid for one year and may be renewed by written agreement of both parties. You may terminate the contract at any time with two months' notice.

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. Complete the dialogues

a. Négocier un contrat de conseil

Consultant:	<i>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.</i>	<i>(For this six-month contract, I propose a rate of €900 per day, which lets us keep a small margin while remaining competitive.)</i>
Directrice financière:	1. _____ _____	<i>(At that rate, your quote exceeds our budget, and I need to protect our annual profit, so I require a better margin.)</i>
Consultant:	<i>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.</i>	<i>(I understand, but with the current euro-dollar exchange rate our costs are rising; in return I can offer a 5% discount if the engagement is extended to nine months.)</i>
Directrice financière:	2. _____ _____	<i>(Agreed on nine months, but only if the discount is 8% and the contract includes a clear clause allowing termination without penalty after the third month.)</i>
Consultant:	<i>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.</i>	<i>(That's a fair counter-offer. I can agree to a 7% discount and add a termination clause with a small symbolic penalty if you end the contract before the term.)</i>
Directrice financière:	3. _____ _____	<i>(If you cap that penalty as a fixed commission, I approve, and we'll sign the contract this week to secure revenue for both parties.)</i>

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. Write a short email (6 or 7 lines) requesting clarification about a commercial offer you have received (price, payment terms, or contract duration).

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.
