

## B1.43 Négociations et ventes

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



<b>Le acheteur</b>	<i>(The buyer)</i>	<b>L'engagement</b>	<i>(Commitment)</i>
<b>Le fournisseur</b>	<i>(The supplier)</i>	<b>Le coût</b>	<i>(Cost)</i>
<b>Le partenaire technique</b>	<i>(The technical partner)</i>	<b>La majoration</b>	<i>(Surcharge)</i>
<b>Le vendeur</b>	<i>(The seller)</i>	<b>La demande</b>	<i>(Demand)</i>
<b>Le financement</b>	<i>(Financing)</i>	<b>La baisse</b>	<i>(Decrease)</i>
<b>L'apport institutionnel</b>	<i>(Institutional contribution)</i>	<b>La hausse</b>	<i>(Increase)</i>
<b>Le crédit</b>	<i>(Credit)</i>	<b>La devise</b>	<i>(Currency)</i>
<b>Le risque financier</b>	<i>(Financial risk)</i>	<b>Le taux de change</b>	<i>(Exchange rate)</i>
<b>La commission</b>	<i>(Commission)</i>	<b>Le versement</b>	<i>(Payment)</i>
<b>La remise</b>	<i>(Discount)</i>	<b>En plusieurs fois</b>	<i>(In several instalments)</i>
<b>La contre-offre</b>	<i>(Counteroffer)</i>	<b>Parvenir à un accord</b>	<i>(To reach an agreement)</i>
<b>L'offre de collaboration</b>	<i>(Collaboration offer)</i>	<b>Résilier</b>	<i>(To terminate)</i>
<b>L'accord</b>	<i>(The agreement)</i>		

### 1. Scan the QR code to watch the video, or read the text. (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.



*In a purchasing situation, **sales** begin when you listen to the needs of **customers** and propose a suitable solution. **Negotiation** happens only when the buyer really wants to buy and starts to **bargain**. During an apartment viewing, you can make **an objection** without being ready to sign. A serious seller avoids lowering the price too quickly. The manager can then ask not to discuss the price before the buyer has decided.*

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

1-b 2-a



## 2. Grammar: Reported speech: Imperative

Reported speech with the imperative turns an order or a suggestion into a reported statement. Example: "Ferme la porte" He said to close the door.

1. Whether the main clause is in the present or in a past tense, the imperative mood in direct speech becomes: **de + infinitive** in indirect speech.
2. We often use verbs like 'demander', 'dire', 'ordonner', 'conseiller' to introduce reported speech.
3. There are no imperative punctuation markers in reported speech.

### Discours direct à l'impératif

### Discours indirect à l'indicatif

Achetez ce que vous voulez ! (*Buy whatever you want!*)

Il a dit d'acheter ce que nous voulions. (*He said to buy what we wanted.*)

Accepte l'offre ! (*Accept the offer!*)

Tu me demandes d'accepter l'offre. (*You are asking me to accept the offer.*)

Il ordonna : "Fermez la porte !" (*He ordered: "Close the door!"*)

Il ordonna de fermer la porte. (*He ordered to close the door.*)

Résilions le contrat ! (*Let's terminate the contract!*)

Il conseille de résilier le contrat. (*He advises terminating the contract.*)

The negative imperative becomes "**ne pas + verb in the infinitive**". Example: 'Ne faites pas ça' -> Il a dit de **ne pas** faire ça.

You need to change pronouns depending on the meaning of the sentence. Example: 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. (*The salesperson told us to sign the contract before Friday.*)  
 a. que      b. de      c. à      d. pour
2. Elle m'a demandé \_\_\_\_\_ accepter la première offre de financement. (*She asked me not to accept the first financing offer.*)  
 a. ne pas de      b. à ne pas      c. de pas      d. de ne pas

1. de 2. de ne pas

### Rewrite the phrases (QR: AI+)



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

\_\_\_\_\_

(*The manager told me to send the file today.*)

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

\_\_\_\_\_

(*My colleague asks me to accept her invitation.*)

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

*(The doctor told Paul not to eat too much sugar.)*

**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.*

### Correct the error

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

---

The boss said not to lower the prices.

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

---

The customer asked to sign the contract today.

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

### 3. Exercises

#### 1. Match each word with its definition.

- 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. Update of pricing and payment terms - B2B supplier (QR: Audio)

**Fill in the gaps:** 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.

*As part of the annual renegotiation, our equipment supplier informs its business clients of an update to the pricing. Prices in euros may vary depending on the exchange rate of the billing currency. To limit the financial risk, a clause provides for a surcharge if the increase exceeds a certain threshold. A discount remains possible in the case of a group order.*

*The purchasing department is asked to submit a written request before signing the agreement. The seller advised checking the total cost, including the bank commission and the initial payment. In the event of disagreement over a counter-offer, each party may terminate the contract with notice, but payment in installments is only offered after credit approval.*

(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. Listen to the audio fragment and choose the correct answer. (QR: Audio)**

- |   | True                     | False                    |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 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. Choose the correct solution**

- Le vendeur nous a dit d' \_\_\_\_\_ en plusieurs fois pour réduire le coût. *(The seller told us to buy in installments to reduce the cost.)*  
 a. achetés      b. achetez      c. achetions      d. acheter
- Le partenaire technique nous a demandé de \_\_\_\_\_ en devise étrangère à cause du risque financier. *(The technical partner asked us not to buy in foreign currency because of the financial risk.)*  
 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. *(Yesterday, we sold our old machine to a supplier to finance the institutional contribution.)*  
 a. sommes / vendus      b. avons / vendre      c. avons / vendu  
 d. avons / vendre

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

**5. Roleplay - dialogues (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.*  
*(Hello Hugo, I did receive your offer, but the total cost exceeds our budget, notably because of the commission and the markup on delivery fees.)*
- 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.*  
*(Hello Camille, I understand. Our rates have increased this quarter; I can offer a 5% discount if you commit for 12 months.)*



**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.*

*(I'm making you a counteroffer: an 8% discount and payment in installments, because we have a financial risk right now and financing is tighter.)*

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

*(8% is difficult, but I can accept 7% if you also take the support option with our technical partner.)*

**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.*

*(Okay for 7% and the support, but I insist on a termination clause if the delivery time exceeds two weeks; if you agree, we can reach an agreement today.)*

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

---

## 6. Speaking: translate and respond (QR: AI+)

*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. Writing: Email (QR: AI+)

**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



**Write an appropriate response:** *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 ?*

---

---

---

### Important verbs

tu

nous

vous

#### **Acheter** (to buy)

Impératif

Achète !

Achetons !

Achetez !

#### **Vendre** (to sell)

Passé composé

ai vendu

as vendu

a vendu