

*Souhaiteriez-vous*  
**POUVOIR NÉGOCIER**  
**PLUS EFFICACEMENT**  
*(et avec moins de stress!)*  
**EN ANGLAIS ?**

**MAINTENANT, VOUS POUVEZ, AVEC CET  
EBOOK BILINGUE GRATUIT !**

J'ai conçu ce livre complètement unique et inédit pour permettre à  
TOUT professionnel français de pouvoir trouver, facilement et  
rapidement, ses plus de 1 000 phrases bilingues  
dans de nombreux contextes de négociation différents.

**AUTEUR: KEN FAGAN,**

Gérant de la société "Ken's Legal English Classes"  
[www.kenfagan.com](http://www.kenfagan.com) | [kencfagan@gmail.com](mailto:kencfagan@gmail.com)



# TABLE DES MATIERES

<b>AVANT PROPOS</b> .....	<b>6</b>
POURQUOI AI-JE ECRIT CET EBOOK?.....	6
POUR QUI AI-JE ECRIT CET EBOOK? .....	6
POURQUOI CET EBOOK EST-IL GRATUIT ? .....	6
<b>CHAPITRE 1 : AVANT DE COMMENCER LES NEGOCIATIONS: IDENTIFIER LES POINTS COMMUNS, FIXER L'ORDRE DU JOUR ET ETABLIR DES OBJECTIFS REALISTES</b> .....	<b>7</b>
1a) Identifier les points communs.....	7
1b) Fixer l'ordre du jour .....	8
1c) Établir des objectifs réalistes.....	9
<b>CHAPITRE 2: TECHNIQUES DE QUESTIONNEMENT</b> .....	<b>11</b>
2.1) Des questions (ouvertes) pour comprendre les besoins et motivations de l'autre partie.....	11
2.2) Des questions (fermées) pour clarifier les positions et d'accélérer les décisions dans le processus de négociation.....	12
2.3) Des questions (de clarification) pour éviter les malentendus .....	13
2.4) Des questions (dirigeantes) pour amener l'autre partie à considérer un point de vue ou une solution particulière.....	14
2.5) Des questions (qui interrogent) pour renforcer la relation et la confiance entre les négociateurs.....	15
2.6) Des questions (d'investigation) pour identifier les motivations et contraintes sous-jacentes de l'autre partie.....	16
2.7) Des questions (hypothétiques) qui facilitent la réflexion sur des solutions créatives et des compromis.....	17
2.8) Des questions (de synthèse) pour s'assurer que les parties sont sur la même longueur d'onde avant de procéder à la prochaine étape de la négociation.....	18

## **CHAPITRE 3: FAIRE DES OFFRES, REAGIR AU REJET DES OFFRES ET FAIRE DES CONTRE-OFFRES .....20**

3a) Faire des Offres .....	20
3a1) Comprendre les besoins des parties prenantes.....	20
3a2) Élaborer une proposition de valeur convaincante.....	21
3a3) Quantifier les avantages .....	22
3a4) Présenter plusieurs options.....	23
3a5) Intégrer de la flexibilité dans votre offre.....	24
3a6) Faire preuve d'empathie et de compréhension pour aider à établir une relation de confiance et de sympathie.....	26
3a7) Mettre en lumière les intérêts communs pour créer un sentiment de bénéfice mutuel .....	27
3a8) Introduire stratégiquement un sentiment d'urgence dans les négociations .....	28
3a9) Justifier des conditions spécifiques d'une offre pendant des négociations.....	29
3a10) S'aligner sur les objectifs à long terme .....	30
3a11) Faciliter la prise de décision .....	31
3a12) Communication de suivi - une communication de suivi proactive pour répondre à toutes les questions ou préoccupations et réaffirmer votre engagement à trouver une solution mutuellement bénéfique.....	32
3b) Réagir au rejet des offres .....	34
3b1) Répondre au rejet avec sang-froid et professionnalisme et éviter de devenir défensif ou antagoniste .....	34
3b2) Solliciter du feedback pour connaître les raisons spécifiques pour lesquelles l'offre a été rejetée. ....	35
3b3) Explorer les intérêts ou les raisons sous-jacents à un rejet. Cela peut révéler des opportunités d'ajustements ou de solutions alternatives. ....	36
3b4) Réévaluer les hypothèses faites lors de la création de l'offre et s'assurer que votre compréhension des besoins de l'autre partie est précise.....	37
3b5) Aborder tout malentendu ou idée fausse qui a pu contribuer au rejet.....	38
3b6) Modifiez votre approche en fonction feedback reçu. Cela peut impliquer d'affiner l'offre ou d'explorer de nouvelles solutions. ....	39
3c) Faire des contre-offres .....	40

3c1) Signalez votre engagement à trouver une solution mutuellement acceptable en exprimant une volonté de continuer à négocier.....	40
3c2) Reconnaître les points valables afin de démontrer une approche collaborative et réfléchie.....	41
3c3) Identifier des terrains d'entente ou des intérêts partagés sur lesquels construire votre contre-offre, dans le but de créer une base pour un accord pendant le processus de négociation .....	42
3c4) Introduire des modifications ou des ajustements à votre offre initiale en fonction des retours reçus, montrant ainsi de la flexibilité.....	43
3c5) Mettre en avant les concessions que vous êtes prêt à faire pour répondre aux préoccupations soulevées par l'autre partie.....	44
3c6) Quantifier l'impact de vos ajustements, surtout s'ils résultent en des avantages accrus pour l'autre partie.....	45
3c7) Renforcer les avantages mutuels à parvenir à un accord, en soulignant la valeur de la collaboration .....	46
3c8) Pour aborder les nouvelles préoccupations de manière réfléchie et démontrer votre engagement à résoudre les problèmes.....	48
3c9) Définir clairement les attentes pour les prochaines étapes du processus de négociation, favorisant ainsi la transparence .....	49
3c10) Garder les canaux de communication ouverts et encourager un dialogue continu pour faciliter la poursuite des négociations. ....	50

## **CHAPITRE 4 : QUE FAIRE EN CAS D'IMPASSE .....51**

4.1) Phrases pour comprendre les problèmes spécifiques provoquant une impasse, y compris tout intérêt ou préoccupation sous-jacent .....	51
4.2 Encourager une communication ouverte et honnête entre toutes les parties, pour faciliter la recherche d'un terrain d'entente.....	52
4.3) Clarifier tout malentendu ou incompréhension .....	53
4.4) Se concentrer sur les intérêts partagés qui pourraient mener à des solutions mutuellement bénéfiques .....	54
4.5) Réfléchir et explorer plusieurs options pour résoudre l'impasse, en encourageant la créativité et la flexibilité .....	56
4.6) Prioriser les problématiques pour voir lesquels sont critiques et lesquels peuvent être plus facilement compromis.....	57
4.7) Chercher une médiation ou une facilitation pour aider à combler les écarts et guider les parties vers une résolution .....	58

4.8) Encourager des pauses pour donner à chacun le temps de réfléchir et de se calmer, et une opportunité de reconsidérer les positions.....	59
4.9) Encourager à construire ou à reconstruire la confiance entre les parties afin de progresser. ....	60
4.10) Explorer des solutions alternatives pour voir si certaines pourraient être acceptables par toutes les parties. ....	61
4.11) Introduire des délais raisonnables pour encourager la prise de décision en temps utile, créer un sentiment d'urgence et motiver les parties à trouver des solutions. ....	62

## **CHAPITRE 5 : RESOLUTION CREATIVE DE PROBLEMES .....64**

5.1) Penser au-delà des solutions traditionnelles.....	64
5.2) Brainstorming collaboratif.....	65
5.3) Se concentrer sur les intérêts, pas sur les positions .....	66
5.4) Combiner et adapter les idées, permettant ainsi aux négociateurs de s'appuyer sur les idées des uns et des autres pour une solution plus complète .....	67
5.5) Explorer des scénarios gagnant-gagnant en examinant des compromis, des concessions ou des arrangements alternatifs .....	68
5.6) Encourager les parties à prendre des risques et à adopter des approches innovantes pendant le processus de négociation. ....	69
5.7) Encourager les parties à être flexibles et à s'adapter en fonction de l'évolution de la dynamique des négociations .....	70
5.8) Encourager les parties à adopter un état d'esprit axé sur la résolution de problèmes et orienté vers les solutions.....	71

## **CHAPTER 6 : NEGOCIER LES PRIX.....73**

6a) Comment initier une conversation sur le prix.....	73
6b) Phrases à utiliser lorsque le prix est trop élevé.....	74
6c) Phrases à utiliser lorsque le prix est trop bas .....	75
6d) Comment répondre aux objections sur le prix.....	76
6e) Négocier les conditions de paiement, les remises et les extras.....	77

# AVANT PROPOS

## POURQUOI AI-JE ECRIT CET EBOOK?

J'ai écrit cet ebook parce que j'ai cherché un tel livre bilingue, en ligne et hors ligne, mais je n'en ai trouvé aucun qui soit aussi complet que je le souhaitais.

C'est très cool de pouvoir fournir à de nombreuses personnes des outils\* pratiques et très utiles pour rendre leur vie professionnelle plus facile et moins stressante.

## POUR QUI AI-JE ECRIT CET EBOOK?

J'ai écrit cet ebook pour aider toute personne de langue maternelle française travaillant dans n'importe quel secteur économique à négocier en anglais de manière plus efficace (et pour se sentir plus à l'aise et confiant ce faisant), en fournissant des phrases bilingues très pratiques que l'on voudrait utiliser dans de véritables négociations se déroulant en anglais.

## POURQUOI CET EBOOK EST-IL GRATUIT ?

Tout simplement parce que je voulais le rendre accessible au plus grand nombre, en le rendant gratuit et facilement téléchargeable ! Naturellement, plus les gens l'utilisent, plus ils en bénéficieront. Certaines des personnes qui l'utilisent pourraient contacter mon équipe pour des cours d'anglais juridique ou des cours de « Business English » si elles préfèrent avoir plus d'aide pour mettre en œuvre son contenu.

\*Vous pourrez trouver d'autres outils bilingues et pratiques ici (plus de 5 000 personnes dans 25 pays francophones en ont déjà bénéficié) : <https://kenfagan.com/ressources-pour-apprendre-et-ameliorer-son-anglais-juridique-gratuitement>

# CHAPITRE 1:

---

## AVANT DE COMMENCER LES NEGOCIATIONS: IDENTIFIER LES POINTS COMMUNS, FIXER L'ORDRE DU JOUR ET ETABLIR DES OBJECTIFS REALISTES

### 1A) IDENTIFIER LES POINTS COMMUNS

1. **FR: Commençons par discuter de ce que nous avons en commun.**  
EN: Let's start by discussing what we have in common.
2. **FR: Nous cherchons tous les deux un accord mutuellement bénéfique.**  
EN: We both seek a mutually beneficial agreement.
3. **FR: Il semble que nous partageons des objectifs similaires dans ce projet.**  
EN: It seems we share similar goals in this project.
4. **FR: Trouver un but commun peut guider nos négociations.**  
EN: Finding a common purpose can guide our negotiations.
5. **FR: Nos intérêts mutuels s'alignent dans plusieurs domaines clés.**  
EN: Our mutual interests align in several key areas.
6. **FR: Explorons comment nos objectifs se complètent.**  
EN: Let's explore how our objectives complement each other.
7. **FR: Identifions les résultats communs que nous visons.**  
EN: Let's identify the common outcomes we are aiming for.

8. **FR: En nous concentrant sur ce qui nous unit, nous pouvons surmonter toutes les différences.**

EN: By focusing on what unites us, we can overcome any differences.

## 1B) FIXER L'ORDRE DU JOUR

1. **FR: Définissons les principaux sujets que nous devons aborder aujourd'hui.**

EN: Let's outline the main topics we need to cover today.

2. **FR: Quels sont les points clés que vous souhaitez discuter ?**

EN: What are the key points you would like to discuss?

3. **FR: Nous proposons de commencer par les problèmes les plus urgents en premier.**

EN: We propose starting with the most pressing issues first.

4. **FR: Pouvons-nous nous mettre d'accord sur les objectifs de la réunion d'aujourd'hui ?**

EN: Can we agree on the objectives for today's meeting?

5. **FR: Je suggère que nous allouions du temps à chaque sujet pour garantir une discussion approfondie.**

EN: I suggest (that) we allocate time to each topic to ensure thorough discussion.

6. **FR: Il serait utile de prioriser les points de l'ordre du jour.**

EN: It would be helpful to prioritize the agenda items.

7. **FR: Y a-t-il des points supplémentaires que vous aimeriez ajouter à l'ordre du jour ?**

EN: Are there any additional points you'd like to add to the agenda?

8. **FR: Établissons quelques règles de base pour notre négociation afin de maintenir la discussion productive.**

EN: Let's set some ground rules for our negotiation to keep the discussion productive.

9. **FR: Seriez-vous d'accord pour nous concentrer sur un sujet à la fois ?**

EN: Would you agree to focus on one topic at a time?



10. **FR: Il est important que nous laissions du temps pour des questions et des clarifications à la fin.**  
EN: It's important that we leave some time for questions and clarifications at the end.
11. **FR: Combien de temps devrions-nous allouer à chaque section de l'ordre du jour ?**  
EN: How much time should we allocate to each section of the agenda?
12. **FR: Convenons de l'ordre des sujets à discuter.**  
EN: Let's agree on the order of topics to be discussed.

### 1C) ÉTABLIR DES OBJECTIFS RÉALISTES

1. **FR: Nous devrions établir des résultats réalisables pour cette négociation.**  
EN: We should establish achievable outcomes for this negotiation.
2. **FR: Définissons à quoi ressemble le succès pour les deux parties.**  
EN: Let's define what success looks like for both sides.
3. **FR: Il est important de fixer des objectifs clairs et mesurables.**  
EN: It's important to set clear, measurable objectives.
4. **FR: Nous devons identifier nos priorités et nos limitations.**  
EN: We need to identify our priorities and limitations.
5. **FR: Assurons-nous que nos objectifs sont alignés avec nos capacités.**  
EN: Let's ensure (that) our goals are aligned with our capabilities.
6. **FR: Pouvons-nous convenir de certains objectifs à court et à long terme ?**  
EN: Can we agree on some short-term and long-term goals?
7. **FR: Il serait bénéfique de fixer des objectifs à la fois ambitieux et réalistes.**  
EN: It would be beneficial to set goals that are both ambitious and realistic.
8. **FR: Nous devrions prioriser nos objectifs en fonction de la faisabilité et de l'impact.**  
EN: We should prioritize our goals based on feasibility and impact.

9. **FR: Ces objectifs sont-ils réalisables compte tenu de nos ressources et contraintes actuelles ?**

EN: Are these goals achievable given our current resources and constraints?

10. **FR: Soyons honnêtes sur ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas.**

EN: Let's be honest about what is negotiable and what is non-negotiable.

11. **FR: Nous devrions fixer des étapes spécifiques pour suivre notre progression.**

EN: We should set specific milestones to track our progress.

## CHAPITRE 2:

---

# TECHNIQUES DE QUESTIONNEMENT

### 2.1) DES QUESTIONS (OUVERTES) POUR COMPRENDRE LES BESOINS ET MOTIVATIONS DE L'AUTRE PARTIE

- FR: Quels sont vos principaux objectifs dans cette négociation ?**  
**EN:** What are your main objectives in this negotiation?
- FR: Comment voyez-vous ce partenariat profiter à nos deux organisations ?**  
**EN:** How do you see this partnership benefiting both of our organizations?
- FR: Pouvez-vous expliquer davantage vos défis actuels ?**  
**EN:** Can you explain more about your current challenges?
- FR: Quels sont les facteurs critiques pour vous dans cet accord ?**  
**EN:** What are the critical factors for you in this deal?
- FR: Quel est le calendrier que vous envisagez pour ce projet ?**  
**EN:** What timeline are you looking at for this project?
- FR: Comment priorisez-vous ces exigences ?**  
**EN:** How do you prioritize these requirements?
- FR: Quelle a été votre expérience avec des situations similaires dans le passé ?**  
**EN:** What has been your experience with similar situations in the past?
- FR: Pouvez-vous partager plus de détails sur votre processus de prise de décision ?**  
**EN:** Can you share more details about your decision-making process?

9. **FR: Quels obstacles potentiels anticipez-vous dans cet accord ?**  
**EN:** What potential obstacles do you foresee in this agreement?
10. **FR: Comment pouvons-nous aborder efficacement vos préoccupations ?**  
**EN:** How can we address your concerns effectively?
11. **FR: Quels sont vos objectifs à long terme avec cet accord ?**  
**EN:** What are your long-term goals with this agreement?
12. **FR: À quoi ressemblerait le résultat idéal pour vous ?**  
**EN:** What would the ideal outcome look like for you?
13. **FR: Pouvez-vous m'aider à comprendre votre perspective sur cette question ?**  
**EN:** Can you help me understand your perspective on this issue?

## 2.2) DES QUESTIONS (FERMÉES) POUR CLARIFIER LES POSITIONS ET D'ACCÉLÉRER LES DÉCISIONS DANS LE PROCESSUS DE NÉGOCIATION

1. **FR: Avez-vous l'autorité finale pour prendre cette décision ?**  
**EN:** Do you have the final authority to make this decision?
2. **FR: Pouvons-nous convenir d'un délai ?**  
**EN:** Can we agree on a timeline?
3. **FR: Est-ce que cette offre répond à vos attentes ?**  
**EN:** Does this offer meet your expectations?
4. **FR: Pouvez-vous confirmer votre budget pour ce projet ?**  
**EN:** Can you confirm your budget for this project?
5. **FR: Sommes-nous d'accord sur les termes et conditions ?**  
**EN:** Are we in agreement on the terms and conditions?
6. **FR: Cette solution résout-elle le problème que vous avez mentionné ?**  
**EN:** Does this solution solve the problem you mentioned?
7. **FR: Est-ce que notre proposition est dans la fourchette de prix que vous considérez ?**  
**EN:** Is our proposal within the price range you are considering?

8. **FR: Avez-vous besoin de plus d'informations avant de prendre une décision ?**  
EN: Do you need more information before making a decision?
9. **FR: Est-ce que tous les décideurs sont présents aujourd'hui ?**  
EN: Are all decision-makers present today?
10. **FR: Pouvons-nous finaliser l'accord d'ici la fin de la semaine ?**  
EN: Can we finalize the deal by the end of the week?

### 2.3) DES QUESTIONS (DE CLARIFICATION) POUR ÉVITER LES MALENTENDUS

1. **FR: Êtes-vous en train de dire que... ?**  
EN: Are you saying that...?
2. **FR: Pouvez-vous préciser ce que vous entendez par... ?**  
EN: Can you specify/clarify what you mean by...?
3. **FR: Qu'entendez-vous exactement par 'satisfaisant' dans ce contexte ?**  
EN: What exactly do you mean by 'satisfactory' in this context?
4. **FR: Est-ce une condition indispensable pour vous ?**  
EN: Is this a must-have/critical condition for you?
5. **FR: Cela signifie-t-il que vous êtes ouvert à... ?**  
EN: Does this mean you are open to...?
6. **FR: Cela affecte-t-il le calendrier que nous avons discuté ?**  
EN: Does this affect the timeline we discussed?
7. **FR: Pourriez-vous préciser quelles sont les principales différences entre vos attentes et ce qui a été proposé jusqu'à présent ?**  
EN: Could you specify what the main differences are between your expectations and what has been proposed so far/until now?
8. **FR: Pouvez-vous expliquer en détail pourquoi vous considérez cette proposition comme étant en deçà de vos attentes ?**  
EN: Can you explain in detail why you consider this proposal to fall short of your expectations?

9. **FR: Est-ce que cela signifie que, si nous ajustons le calendrier comme vous l'avez suggéré, vous serez prêt à reconsidérer votre position ?**

EN: Does this mean that, if we adjust the timeline as you suggested, you would be willing to reconsider your position?

10. **FR: Pourriez-vous fournir plus de contexte sur les obstacles que vous anticipez ?**

EN: Could you provide more context on the obstacles you anticipate?

#### 2.4) DES QUESTIONS (DIRIGEANTES) POUR AMENER L'AUTRE PARTIE À CONSIDÉRER UN POINT DE VUE OU UNE SOLUTION PARTICULIÈRE.

1. **FR: Ne pensez-vous pas qu'une collaboration étroite entre nos équipes pourrait accélérer le projet ?**

EN: Don't you think that close collaboration between our teams could accelerate the project?

2. **FR: Serait-il raisonnable de considérer une extension de la date limite compte tenu des circonstances actuelles ?**

EN: Would it be reasonable to consider an extension of the deadline given the current circumstances?

3. **FR: N'est-il pas dans notre intérêt mutuel de trouver une solution qui minimise les coûts ?**

EN: Isn't it in our mutual interest to find a solution that minimizes costs?

4. **FR: Accepteriez-vous que la flexibilité dans ce domaine puisse nous ouvrir plus d'opportunités ?**

EN: Would you agree that flexibility in this area could open up more opportunities for us?

5. **FR: N'êtes-vous pas d'accord qu'une révision de cette clause renforcerait la confiance entre nos parties ?**

EN: Don't you agree that revising this clause would strengthen trust between our parties?

6. **FR: Ne serait-il pas avantageux pour nous deux de reconsidérer les délais de livraison ?**

EN: Wouldn't it be advantageous for both of us to reconsider the delivery timelines?

7. **FR: Ne pensez-vous pas que discuter ouvertement de nos limites pourrait conduire à des compromis bénéfiques ?**  
EN: Don't you think that openly discussing our limitations could lead to beneficial compromises?
8. **FR: Accepteriez-vous de dire que l'exploration de solutions alternatives pourrait résoudre nos préoccupations actuelles ?**  
EN: Would you agree that exploring alternative solutions could address our current concerns?
9. **FR: N'est-il pas évident que l'amélioration de la communication entre nos équipes résoudrait de nombreux malentendus ?**  
EN: Isn't it evident that improving communication between our teams would solve many misunderstandings?

## 2.5) DES QUESTIONS (QUI INTERROGENT) POUR RENFORÇER LA RELATION ET LA CONFIANCE ENTRE LES NÉGOCIATEURS

1. **FR: Si je comprends bien, vous suggérez que... ?**  
EN: If I understand correctly, you're suggesting that...?
2. **FR: Vous êtes préoccupé par..., c'est bien cela ?**  
EN: You're concerned about..., is that correct?
3. **FR: Donc, votre objectif principal est de..., ai-je raison ?**  
EN: So, your main goal is to..., am I right?
4. **FR: Vous dites que..., ai-je bien compris ?**  
EN: You're saying that..., have I understood correctly?
5. **FR: En d'autres termes, vous cherchez à..., c'est bien ça ?**  
EN: In other words, you're looking to..., is that right?
6. **FR: Donc, si je saisis bien, votre plus grande préoccupation est... ?**  
EN: So, if I understand correctly, your biggest/main concern is...?
7. **FR: Cela revient à dire que vous préféreriez..., n'est-ce pas ?**  
EN: Essentially, you're saying that you would prefer..., doesn't it?

8. **FR: Vous semblez insinuer que..., est-ce exact ?**  
EN: You seem to be implying that..., is that accurate?
9. **FR: Pour résumer, vous pensez que..., ai-je bien résumé ?**  
EN: To summarize, you believe that..., have I summarized well?
10. **FR: Cela signifie-t-il que vous envisagez de... ?**  
EN: Does this mean you are considering/thinking about...?

## 2.6) DES QUESTIONS (D'INVESTIGATION) POUR IDENTIFIER LES MOTIVATIONS ET CONTRAINTES SOUS-JACENTES DE L'AUTRE PARTIE

1. **FR: Qu'est-ce qui vous pousse à insister sur ce point particulier ?**  
EN: What drives you to insist on this particular point?
2. **FR: Pouvez-vous me dire quel impact cette condition aurait sur votre entreprise ?**  
EN: Can you tell me what impact this condition would have on your business?
3. **FR: Quelles sont les conséquences pour vous si nous ne parvenons pas à un accord sur ce sujet ?**  
EN: What are the consequences for you if we do not reach an agreement on this matter?
4. **FR: Quels sont les éléments non négociables pour vous dans cette négociation et pourquoi ?**  
EN: What are the non-negotiable points for you in this negotiation and why?
5. **FR: Pouvez-vous expliquer pourquoi cette solution spécifique est préférable à vos yeux ?**  
EN: Can you explain why this specific solution is preferable in your view?
6. **FR: Qu'est-ce qui vous rend réticent à explorer d'autres options ?**  
EN: What makes you hesitant to explore other options?
7. **FR: Quels sont les bénéfices que vous espérez tirer de cette clause ?**  
EN: What are the benefits you hope to gain/enjoy from this clause?



8. **FR: Pouvez-vous clarifier ce qui est le plus important pour vous dans cet accord et pourquoi ?**  
EN: Can you clarify what is most important to you in this agreement and why?
9. **FR: Quelles seraient les implications pour vous si cet aspect n'était pas inclus ?**  
EN: What would be the implications for you if this aspect was not included?
10. **FR: Quelles motivations sous-jacentes influencent votre position sur ce sujet ?**  
EN: What underlying motivations influence your position on this issue?

## 2.7) DES QUESTIONS (HYPOTHÉTIQUES) QUI FACILITENT LA RÉFLEXION SUR DES SOLUTIONS CRÉATIVES ET DES COMPROMIS.

1. **FR: Si nous étions en mesure de répondre à vos exigences principales, seriez-vous ouvert à des concessions sur... ?**  
EN: If we were able to meet your main requirements, would you be open to concessions on...?
2. **FR: Supposons que nous trouvions une solution à..., comment cela influencerait-il votre décision ?**  
EN: Assuming we find a solution to..., how would that influence your decision?
3. **FR: Et si nous pouvions accélérer la livraison, cela changerait-il votre perspective sur le prix ?**  
EN: If we could speed up the delivery, would that change your perspective on the price?
4. **FR: Imaginez que nous intégrions cette fonctionnalité supplémentaire sans coût additionnel, quelle serait votre réaction ?**  
EN: Imagine we incorporate this additional feature at no extra cost, what would be your reaction?
5. **FR: Si une modification mineure était apportée à..., considèreriez-vous cela comme une amélioration ?**  
EN: If a minor change was made to..., would you consider it an improvement?
6. **FR: Et si nous réexaminions les termes de paiement, y a-t-il un arrangement qui pourrait être plus favorable pour vous ?**  
EN: If we were to reconsider the payment terms, is there an arrangement that could be more favorable for you?

7. **FR: Supposons que nous accordions une priorité plus élevée à..., serait-ce suffisant pour conclure notre accord ?**  
EN: Assuming we give a higher priority to..., would that be sufficient to conclude our agreement?
8. **FR: Supposons que nous étendions la durée du contrat, quelles autres conditions souhaiteriez-vous ajuster ?**  
EN: Assuming we extend the duration/term of the contract, what other conditions would you like to adjust?

## 2.8) DES QUESTIONS (DE SYNTHÈSE) POUR S'ASSURER QUE LES PARTIES SONT SUR LA MÊME LONGUEUR D'ONDE AVANT DE PROCÉDER À LA PROCHAINE ÉTAPE DE LA NÉGOCIATION

1. **FR: Pour résumer, sommes-nous d'accord sur... ?**  
EN: To summarize, are we in agreement on...?
2. **FR: Si je comprends bien, votre principale préoccupation est... ?**  
EN: If I understand correctly/well, your main concern is...?
3. **FR: Ainsi, votre offre inclut..., c'est bien cela ?**  
EN: So, your offer includes..., is that correct?
4. **FR: Pouvons-nous confirmer que le délai pour... est... ?**  
EN: Can we confirm that the deadline for... is...?
5. **FR: Est-ce que cela résume bien notre discussion jusqu'à présent ?**  
EN: Does this accurately/correctly summarize our discussion so far/until now?
6. **FR: Sommes-nous tous les deux sur la même longueur d'onde concernant... ?**  
EN: Are we both on the same page/wavelength regarding...?
7. **FR: Donc, pour clarifier, vous avez besoin de... ?**  
EN: So, to clarify, you need...?
8. **FR: Cela signifie-t-il que nous avons trouvé un terrain d'entente sur... ?**  
EN: Does this mean we have found common ground on...?

9. **FR: En résumé, les points sur lesquels nous sommes d'accord incluent... ?**

EN: In summary, the points we agree on include...?

10. **FR: Afin de vérifier, vous proposez que... ?**

EN: Just to verify, you are proposing that...?

11. **FR: Cela couvre-t-il tous les aspects que nous avons discutés aujourd'hui ?**

EN: Does this cover all of the aspects we discussed today?

## CHAPITRE 3:

---

# FAIRE DES OFFRES, REAGIR AU REJET DES OFFRES ET FAIRE DES CONTRE-OFFRES

### 3A) FAIRE DES OFFRES

#### 3A1) COMPRENDRE LES BESOINS DES PARTIES PRENANTES

- 1. FR: Pouvez-vous nous décrire ce que recherchent précisément vos parties prenantes dans cet accord ?**

EN: Can you describe what your stakeholders are specifically looking for in this agreement?
- 2. FR: Quelles sont les attentes de vos actionnaires concernant cette négociation ?**

EN: What are the expectations of your shareholders regarding this negotiation?
- 3. FR: Comment pouvons-nous mieux répondre aux besoins de vos clients à travers cet accord ?**

EN: How can we better meet the needs of your customers through this agreement?
- 4. FR: Quels sont les principaux objectifs de vos fournisseurs dans cette collaboration ?**

EN: What are the main goals of your suppliers in this collaboration?
- 5. FR: Pourriez-vous identifier les préoccupations majeures de vos investisseurs par rapport à notre proposition ?**

EN: Could you identify the major concerns of your investors regarding our proposal?

6. **FR: Quel impact cet accord aurait-il sur...?**  
EN: What impact do you think this agreement would have on...?
7. **FR: Comment cet arrangement peut-il soutenir les objectifs à long terme de vos parties prenantes ?**  
EN: How can this arrangement support the long-term goals of your stakeholders?
8. **FR: Quelles concessions vos parties prenantes sont-elles prêtes à faire pour faciliter cet accord ?**  
EN: What concessions are your stakeholders willing to make to facilitate this agreement?
9. **FR: Pouvez-vous clarifier comment cet accord s'aligne sur les valeurs de vos parties prenantes ?**  
EN: Can you clarify how this agreement aligns with the values of your stakeholders?
10. **FR: Quelles sont les priorités absolues de vos partenaires commerciaux dans cette négociation ?**  
EN: What are the top priorities of your business partners in this negotiation?

### 3A2) ÉLABORER UNE PROPOSITION DE VALEUR CONVAINCANTE

1. **FR: Notre proposition garantit un retour sur investissement significatif pour vos opérations.**  
EN: Our proposal guarantees a significant return on investment for your operations.
2. **FR: Nous nous engageons à fournir une solution sur mesure qui répond précisément à vos besoins spécifiques.**  
EN: We are committed to providing a tailor-made/customized solution that precisely meets your specific needs.
3. **FR: Cette collaboration vous offrira un avantage concurrentiel durable sur le marché.**  
EN: This collaboration will offer you a sustainable competitive advantage in the market.
4. **FR: Notre technologie de pointe augmente l'efficacité et réduit les coûts opérationnels.**  
EN: Our cutting-edge technology increases efficiency and reduces operational costs.

5. **FR: En partenariat avec nous, vous bénéficierez de notre réseau étendu et de notre expertise reconnue.**  
EN: By partnering with us, you will benefit from our extensive network and recognized expertise.
6. **FR: Notre équipe d'experts est dédiée à assurer la réussite de votre projet à chaque étape.**  
EN: Our team of experts is dedicated to ensuring the success of your project at every step.
7. **FR: En choisissant notre solution, vous minimisez les risques associés à...**  
EN: By choosing our solution, you minimize the risks associated with...
8. **FR: Nous offrons une flexibilité inégalée pour nous adapter rapidement aux changements du marché.**  
EN: We offer unmatched flexibility to quickly adapt to market changes.
9. **FR: Notre approche collaborative assure que toutes les parties prenantes sont entendues et valorisées.**  
EN: Our collaborative approach ensures that all stakeholders are heard and valued.
10. **FR: Investir dans notre solution vous positionne comme un leader innovant dans votre secteur.**  
EN: Investing in our solution positions you as an innovative leader in your industry.

### 3A3) QUANTIFIER LES AVANTAGES

1. **FR: Pouvons-nous quantifier les avantages de cette solution pour votre entreprise ?**  
EN: Can we quantify the benefits of this solution for your business?
2. **FR: Comment évalueriez-vous l'impact financier de notre proposition ?**  
EN: How would you assess the financial impact of our proposal?
3. **FR: Quelle augmentation de productivité pouvez-vous anticiper avec notre produit ?**  
EN: What increase in productivity can you anticipate with our product?
4. **FR: Pouvez-vous estimer les économies réalisées grâce à l'efficacité de notre système ?**  
EN: Can you estimate the savings made through the efficiency of our system?

5. **FR: Quel est le retour sur investissement prévu pour cette technologie ?**  
EN: What is the expected return on investment for this technology?
6. **FR: Combien de temps faudra-t-il pour voir les résultats de cette initiative ?**  
EN: How long will it take to see the results of this initiative?
7. **FR: Quels sont les bénéfices tangibles de notre collaboration ?**  
EN: What are the tangible benefits of our collaboration?
8. **FR: Comment mesurez-vous l'efficacité de ces changements ?**  
EN: How do you measure the effectiveness of these changes?
9. **FR: Quelle réduction des coûts opérationnels pouvez-vous espérer ?**  
EN: What reduction in operational costs can you hope for?
10. **FR: Comment ce partenariat peut-il augmenter votre part de marché ?**  
EN: How can this partnership increase your market share?
11. **FR: Quelle croissance de revenus attendez-vous de cette entente ?**  
EN: What revenue growth do you expect from this agreement?
12. **FR: Quel avantage compétitif notre solution offre-t-elle ?**  
EN: What competitive advantage does our solution offer?

#### 3A4) PRÉSENTER PLUSIEURES OPTIONS

1. **FR: Nous pouvons vous proposer plusieurs options pour répondre à vos besoins.**  
EN: We can offer you several options to meet/satisfy your needs.
2. **FR: Voici trois alternatives possibles à considérer.**  
EN: Here are three possible alternatives to consider.
3. **FR: Pour le prix, nous avons pensé à quelques structures différentes qui pourraient fonctionner.**  
EN: For the price, we've thought of a few different structures that could work.

4. **FR: Nous avons élaboré plusieurs scénarios basés sur vos préférences et exigences.**  
EN: We've developed/prepared several scenarios based on your preferences and requirements.
5. **FR: Nous sommes ouverts à explorer diverses approches pour la mise en œuvre de ce projet.**  
EN: We are open to exploring various approaches for implementing this project.
6. **FR: Il y a plusieurs façons de structurer cet accord, chacune ayant ses avantages.**  
EN: There are several ways to structure this agreement, each with its benefits.
7. **FR: Pour faciliter votre décision, nous avons préparé plusieurs packages de services.**  
EN: To facilitate your decision, we have prepared several service packages.
8. **FR: Quelle option préférez-vous pour la durée du contrat ? Nous en avons plusieurs à vous proposer.**  
EN: Which option do you prefer for the contract duration? We have several to offer you.
9. **FR: Nous avons envisagé différentes modalités de paiement. Lesquelles vous conviendraient le mieux ?**  
EN: We have considered different payment terms. Which would suit you best?
10. **FR: Concernant les termes de l'accord, voici quelques variantes que vous pourriez trouver intéressantes.**  
EN: Regarding the terms of the agreement, here are some variations you might find interesting.
11. **FR: Selon votre budget, nous pouvons ajuster notre offre de ces manières.**  
EN: Depending on your budget, we can adjust our offer in these ways.

### 3A5) INTÉGRER DE LA FLEXIBILITÉ DANS VOTRE OFFRE

1. **FR: Nous sommes prêts à intégrer de la flexibilité dans nos termes pour faciliter un accord.**  
EN: We are ready to integrate/incorporate flexibility in our terms to facilitate an agreement.



2. **FR: Pourriez-vous envisager une structure de paiement plus flexible qui pourrait bénéficier à nous deux ?**  
EN: Could you consider a more flexible payment structure that could benefit both of us?
3. **FR: Nous pouvons ajuster les délais de livraison pour mieux correspondre à vos besoins.**  
EN: We can adjust the delivery timelines to better match your needs.
4. **FR: Serait-il possible de revoir cette condition pour la rendre plus flexible ?**  
EN: Would it be possible to revisit this condition to make it more flexible?
5. **FR: Nous sommes ouverts à discuter de différentes options pour rendre cette offre plus adaptable.**  
EN: We are open to discussing various options to make this offer more adaptable.
6. **FR: Comment pourrions-nous modifier notre proposition pour y intégrer plus de souplesse ?**  
EN: How could we modify our proposal to incorporate more flexibility?
7. **FR: Une approche progressive nous permettrait-elle d'intégrer plus facilement des changements futurs ?**  
EN: Would a phased approach allow us to more easily incorporate future changes?
8. **FR: Est-ce que des termes contractuels révisables pourraient répondre à notre besoin commun de flexibilité ?**  
EN: Could revisable contractual terms meet our common need for flexibility?
9. **FR: Pouvons-nous envisager un accord qui inclurait des points de révision périodiques ?**  
EN: Can we consider an agreement that would include periodic review points?
10. **FR: Une clause d'ajustement basée sur certains indicateurs de performance pourrait-elle être une option ?**  
EN: Could an adjustment clause based on certain performance indicators be an option?

### 3A6) FAIRE PREUVE D'EMPATHIE ET DE COMPRÉHENSION POUR AIDER À ÉTABLIR UNE RELATION DE CONFIANCE ET DE SYMPATHIE.

- 1. FR: Je comprends vos préoccupations et je suis là pour trouver des solutions ensemble.**  
EN: I understand your concerns and I'm here to find solutions together.
- 2. FR: Votre satisfaction est notre priorité principale, voyons comment nous pouvons travailler sur cela.**  
EN: Your satisfaction is our main priority, let's see how we can work on this.
- 3. FR: Je vois d'où vous venez, cela doit être assez frustrant pour vous.**  
EN: I see where you're coming from, that must be quite frustrating for you.
- 4. FR: Cela semble être un point important pour vous, parlons-en plus en détail.**  
EN: This seems to be an important point for you, let's discuss it in more detail.
- 5. FR: Nous apprécions vraiment votre franchise et sommes ouverts à entendre vos idées.**  
EN: We really appreciate your honesty and are open to hearing your ideas.
- 6. FR: Il est clair que cela vous tient à cœur, explorons des options qui peuvent répondre à vos besoins.**  
EN: It's clear that this matters a lot to you, let's explore options that can meet your needs.
- 7. FR: Nous reconnaissons l'importance de ce projet pour vous et voulons garantir sa réussite.**  
EN: We acknowledge/recognize the importance of this project for you and want to ensure its success.
- 8. FR: Je peux imaginer les défis que cela représente, comment pouvons-nous vous aider à les surmonter ?**  
EN: I can imagine the challenges this presents, how can we help you overcome them?
- 9. FR: Votre point de vue est essentiel pour nous, pouvons-nous en discuter plus ?**  
EN: Your perspective/point of view is crucial to us, can we discuss it further?
- 10. FR: Nous voulons construire une relation de confiance, donc votre feedback est très important.**  
EN: We want to build a trusting relationship, so your feedback is very important.

### 3A7) METTRE EN LUMIÈRE LES INTÉRÊTS COMMUNS POUR CRÉER UN SENTIMENT DE BÉNÉFICE MUTUEL

- 1. FR: Nous avons tous les deux intérêt à conclure cet accord rapidement, n'est-ce pas ?**  
EN: We both have an interest in concluding this agreement quickly, don't we?
- 2. FR: En travaillant ensemble, nous pouvons tous deux atteindre nos objectifs plus efficacement.**  
EN: By working together, we can both achieve our goals more efficiently.
- 3. FR: Cela semble être une situation gagnant-gagnant pour nos deux entreprises.**  
EN: This seems to be a win-win situation for both of our companies.
- 4. FR: Nos intérêts communs dans ce projet sont clairs, explorons comment nous pouvons les développer ensemble.**  
EN: Our shared interests in this project are clear; let's explore how we can develop them together.
- 5. FR: Il est dans notre intérêt mutuel de trouver une solution durable.**  
EN: It's in our mutual interest to find a sustainable solution.
- 6. FR: Nous visons tous les deux à améliorer la qualité, travaillons ensemble pour y parvenir.**  
EN: We both aim to improve quality; let's work together to achieve it.
- 7. FR: En reconnaissant nos objectifs communs, nous pouvons définir une base solide pour la négociation.**  
EN: By acknowledging our common goals, we can set a solid foundation for negotiation.
- 8. FR: Cette collaboration pourrait ouvrir la voie à de nouvelles opportunités pour nos deux parties.**  
EN: This collaboration could pave the way for new opportunities for both of us.
- 9. FR: Nos visions alignées sur ce projet nous permettent de travailler ensemble vers un succès partagé.**  
EN: Our aligned visions on this project allow us to work together towards shared success.

10. **FR: En nous concentrant sur ce que nous avons en commun, nous pouvons surmonter les différences.**

EN: By focusing on what we have in common, we can overcome differences.

### 3A8) INTRODUIRE STRATÉGIQUEMENT UN SENTIMENT D'URGENCE DANS LES NÉGOCIATIONS

1. **FR: Il est crucial d'agir rapidement pour profiter des conditions actuelles du marché.**

EN: It's crucial to act quickly to take advantage of the current market conditions.

2. **FR: Cette offre est limitée dans le temps et nécessite une décision rapide.**

EN: This offer is time-limited and requires a quick decision.

3. **FR: Nous devons finaliser cet accord avant la fin du mois.**

EN: We need to finalize this agreement before the end of the month.

4. **FR: Une réponse rapide serait avantageuse pour nous deux compte tenu de l'évolution rapide du marché.**

EN: A prompt response would be advantageous for both of us given the rapidly changing market.

5. **FR: Le temps presse si nous voulons lancer le projet selon le calendrier prévu.**

EN: Time is of the essence if we want to launch the project according to the scheduled timeline.

6. **FR: Nous avons une fenêtre d'opportunité limitée pour agir sur cette proposition.**

EN: We have a limited window of opportunity to act on this proposal.

7. **FR: Pour maximiser l'impact, il est essentiel de prendre une décision rapidement.**

EN: To maximize the impact, it's essential to make a decision quickly.

8. **FR: Le délai pour accepter cette offre spéciale expire bientôt.**

EN: The deadline to accept this special offer is expiring soon.

9. **FR: Agir maintenant nous mettrait en position favorable par rapport à nos concurrents.**

EN: Acting now would put us in a favorable position compared to our competitors.

10. **FR: Nous devons accélérer le processus pour rester compétitifs.**  
EN: We need to expedite/accelerate the process to stay/remain competitive.
11. **FR: Il y a une pression croissante pour conclure cet accord avant le prochain trimestre financier.**  
EN: There is increasing pressure to conclude this agreement before the next financial quarter.

### 3A9) JUSTIFIER DES CONDITIONS SPÉCIFIQUES D'UNE OFFRE PENDANT DES NÉGOCIATIONS

1. **FR: Les conditions que nous proposons sont basées sur une analyse approfondie du marché.**  
EN: The conditions we're proposing are based on an in-depth analysis of the market.
2. **FR: Cette clause est essentielle pour assurer une exécution fluide du projet.**  
EN: This clause is essential to ensure the smooth execution of the project.
3. **FR: Nous avons inclus cette condition pour protéger les intérêts de nos deux parties.**  
EN: We've included this condition to protect the interests of both our parties.
4. **FR: La limitation de la durée de l'offre est due à la volatilité actuelle du marché.**  
EN: The limitation on the offer's duration is due to the current market volatility.
5. **FR: Cette exigence reflète notre engagement envers la qualité et la fiabilité.**  
EN: This requirement reflects our commitment to quality and reliability.
6. **FR: Le seuil minimal de commande garantit la viabilité économique de notre accord.**  
EN: The minimum order threshold ensures the economic viability of our agreement.
7. **FR: Nous demandons un paiement anticipé pour couvrir les coûts initiaux de production.**  
EN: We're requesting an upfront payment to cover the initial production costs.
8. **FR: La clause de confidentialité est standard pour des accords de cette nature.**  
EN: The confidentiality clause is standard for agreements of this nature.

9. **FR: Ces termes sont conçus pour accélérer le processus de livraison et d'implémentation.**  
EN: These terms are designed to expedite the delivery and implementation process.
10. **FR: Cette condition spécifique facilite la gestion des risques associés au projet.**  
EN: This specific condition facilitates the management of the risks associated with the project.
11. **FR: La flexibilité sur les paiements reflète notre volonté de construire une relation durable.**  
EN: Flexibility on payments reflects our desire to build a lasting relationship.

### 3A10) S'ALIGNER SUR LES OBJECTIFS À LONG TERME

1. **FR: Notre objectif est de construire une relation durable, pas seulement de conclure une transaction ponctuelle.**  
EN: Our goal is to build a lasting relationship, not just conclude a one-time transaction.
2. **FR: Comment cette proposition s'aligne-t-elle sur vos objectifs stratégiques à long terme ?**  
EN: How does this proposal align with your long-term strategic goals?
3. **FR: Nous envisageons ce partenariat dans une perspective à long terme, avec des bénéfices mutuels sur plusieurs années.**  
EN: We envision this partnership in a long-term perspective, with mutual benefits over several years.
4. **FR: Il est essentiel que notre accord reflète nos ambitions communes pour l'avenir.**  
EN: It's essential that our agreement reflects our shared ambitions for the future.
5. **FR: Comment pouvons-nous structurer notre accord pour soutenir la croissance future de nos entreprises ?**  
EN: How can we structure our agreement to support the future growth of our businesses?
6. **FR: Cet accord devrait servir de fondation solide pour nos projets futurs ensemble.**  
EN: This agreement should serve as a solid foundation for our future projects together.

7. **FR: Quels mécanismes pouvons-nous intégrer pour nous adapter aux changements du marché à long terme ?**  
EN: What mechanisms can we incorporate to adapt to long-term market changes?
8. **FR: Nous devons nous assurer que notre partenariat reste bénéfique dans le contexte de vos objectifs à long terme.**  
EN: We need to ensure our partnership remains beneficial in the context of your long-term goals.
9. **FR: Cette proposition est conçue pour anticiper et répondre aux défis futurs de notre industrie.**  
EN: This proposal is designed to anticipate and address future challenges in our industry.

### 3A11) FACILITER LA PRISE DE DÉCISION

1. **FR: Comment pouvons-nous simplifier cet accord pour accélérer votre processus de validation ?**  
EN: How can we simplify this agreement to speed up your approval process?
2. **FR: Y a-t-il des points sur lesquels vous souhaitez plus de clarté pour faciliter votre décision ?**  
EN: Are there any points on which you would like more clarity to facilitate your decision?
3. **FR: Quels obstacles pouvons-nous éliminer dès maintenant pour avancer ?**  
EN: What obstacles can we remove right now to move forward?
4. **FR: Pouvons-nous revoir certaines clauses pour lever vos réticences ?**  
EN: Can we review some clauses to overcome your hesitations?
5. **FR: Quelles garanties supplémentaires pouvons-nous fournir pour vous rassurer ?**  
EN: What additional assurances can we provide to reassure you?
6. **FR: Est-il possible de modifier notre approche pour répondre à vos préoccupations principales ?**  
EN: Is it possible to adjust our approach to address your main concerns?

7. **FR: Peut-on identifier ensemble les barrières à l'acceptation de cette proposition ?**  
EN: Can we identify together the barriers to accepting this proposal?
8. **FR: Serait-il utile de décomposer l'offre pour faciliter l'acceptation de ses composantes ?**  
EN: Would it be helpful to break down the offer to facilitate the acceptance of its components?
9. **FR: Quels ajustements pouvons-nous apporter pour que cette offre soit plus acceptable pour vous ?**  
EN: What adjustments can we make to make this offer more acceptable to you?
10. **FR: Comment pouvons-nous adapter notre proposition pour mieux s'aligner sur vos besoins ?**  
EN: How can we adapt our proposal to better align with your needs?
11. **FR: Pouvons-nous prioriser les éléments de l'accord pour surmonter les obstacles un à un ?**  
EN: Can we prioritize the elements of the agreement to overcome obstacles one by one?

### **3A12) COMMUNICATION DE SUIVI - UNE COMMUNICATION DE SUIVI PROACTIVE POUR RÉPONDRE À TOUTES LES QUESTIONS OU PRÉOCCUPATIONS ET RÉAFFIRMER VOTRE ENGAGEMENT À TROUVER UNE SOLUTION MUTUELLEMENT BÉNÉFIQUE**

1. **FR: Souhaitez-vous que nous repassions sur certains points pour clarifier des questions éventuelles ?**  
EN: Would you like us to go over certain points again to clarify any possible questions?
2. **FR: Je reste à votre disposition pour discuter de toute préoccupation ou question supplémentaire.**  
EN: I remain at your disposal to discuss any further/other concerns or questions.
3. **FR: Pouvons-nous organiser une réunion de suivi pour examiner les détails de notre accord ?**  
EN: Can we arrange a follow-up meeting to review the details of our agreement?
4. **FR: Je tiens à réaffirmer notre engagement à trouver une solution qui bénéficie à nos deux parties.**  
EN: I want to reaffirm our commitment to finding a solution that benefits both parties.



5. **FR: Avons-nous adressé toutes vos préoccupations concernant notre dernière proposition ?**  
EN: Have we addressed all of your concerns regarding our latest proposal?
6. **FR: Il est important pour nous de s'assurer que vous êtes entièrement à l'aise avec les termes de l'accord.**  
EN: It's important for us to ensure that you are completely comfortable with the terms of the agreement.
7. **FR: Je suis là pour répondre à toutes vos questions et faciliter le processus de décision.**  
EN: I'm here to answer all of your questions and facilitate the decision-making process.
8. **FR: Notre objectif est de maintenir une communication ouverte et proactive tout au long de cette négociation.**  
EN: Our goal is to maintain open and proactive communication throughout this negotiation.
9. **FR: Pouvons-nous clarifier certains points pour avancer vers une conclusion mutuellement avantageuse ?**  
EN: Can we clarify some points to move towards a mutually advantageous conclusion?
10. **FR: Je souhaite m'assurer que nous avons pleinement compris vos attentes et vos besoins.**  
EN: I want to make sure we have fully understood your expectations and needs.
11. **FR: Y a-t-il des aspects de notre offre qui nécessitent plus d'explications ?**  
EN: Are there aspects of our offer that require further explanation?

### 3B) RÉAGIR AU REJET DES OFFRES

#### 3B1) RÉPONDRE AU REJET AVEC SANG-FROID ET PROFESSIONNALISME ET ÉVITER DE DEVENIR DÉFENSIF OU ANTAGONISTE

1. **FR: Je comprends vos préoccupations. Pourrions-nous explorer d'autres options ?**  
EN: I understand your concerns. Could we explore other options?

2. **FR: Votre retour est précieux. Comment pouvons-nous améliorer notre proposition pour mieux répondre à vos attentes ?**  
EN: Your feedback is valuable. How can we improve our proposal to better meet your expectations?
3. **FR: C'est regrettable d'entendre cela. Quels seraient les critères d'une proposition acceptable pour vous ?**  
EN: It's regrettable to hear that. What would be the criteria for an acceptable proposal to you?
4. **FR: Nous respectons votre décision et restons ouverts à la discussion pour trouver un terrain d'entente.**  
EN: We respect your decision and remain open to discussion to find common ground.
5. **FR: Pouvons-nous comprendre les raisons spécifiques de ce rejet pour mieux y répondre ?**  
EN: Can we understand the specific reasons for this rejection to address it better?
6. **FR: Il semble que nous n'ayons pas encore trouvé la solution idéale. Quelles sont vos suggestions ?**  
EN: It seems we haven't found the ideal solution yet. What are your suggestions?
7. **FR: Nous sommes déçus, mais cela ne nous empêche pas de chercher d'autres voies de collaboration.**  
EN: We are disappointed, but it doesn't stop us from looking for other ways to collaborate.
8. **FR: Votre avis est important pour nous. Pouvez-vous nous donner plus de détails sur vos réserves ?**  
EN: Your opinion is important to us. Can you provide more details on your reservations?
9. **FR: Peut-être avons-nous manqué quelque chose d'important. Pouvez-vous nous éclairer ?**  
EN: Perhaps we've missed something important. Can you enlighten us?

### **3B2) SOLLICITER DU FEEDBACK POUR CONNAÎTRE LES RAISONS SPÉCIFIQUES POUR LESQUELLES L'OFFRE A ÉTÉ REJETÉE.**

1. **FR: Pourriez-vous nous indiquer ce qui vous a spécifiquement conduit à rejeter notre offre ?**  
EN: Could you tell us what specifically led you to reject our offer?

2. **FR: Nous serions reconnaissants de recevoir vos commentaires pour comprendre comment améliorer notre proposition.**  
EN: We would appreciate your feedback to understand how to improve our proposal.
3. **FR: Est-ce qu'il y a des aspects de l'offre qui n'ont pas répondu à vos attentes ?**  
EN: Were there aspects of the offer that did not meet your expectations?
4. **FR: Pouvez-vous préciser les raisons de votre décision pour nous aider à mieux répondre à vos besoins ?**  
EN: Can you specify the reasons for your decision to help us better meet your needs?
5. **FR: Quels changements rendraient notre offre plus attractive pour vous ?**  
EN: What changes would make our offer more attractive to you?
6. **FR: Nous aimerions comprendre les critères que notre offre n'a pas satisfaits.**  
EN: We would like to understand the criteria that our offer did not satisfy.
7. **FR: Est-ce qu'une explication détaillée de votre rejet pourrait être possible ?**  
EN: Could a detailed explanation of your rejection be possible?
8. **FR: Votre avis est précieux ; pourriez-vous nous dire ce qui manquait à notre proposition ?**  
EN: Your opinion is valuable; could you tell us what was missing from our proposal?
9. **FR: Afin d'améliorer nos offres futures, pourriez-vous identifier les éléments qui ont influencé votre décision ?**  
EN: To improve our future offers, could you identify the elements that influenced your decision?
10. **FR: Nous sommes déterminés à comprendre vos préoccupations. Qu'est-ce qui n'était pas satisfaisant dans notre offre ?**  
EN: We are determined to understand your concerns. What was unsatisfactory about our offer?
11. **FR: Pouvez-vous nous fournir un retour constructif sur les domaines spécifiques à améliorer ?**  
EN: Can you provide us with constructive feedback on specific areas to improve?

### **3B3) EXPLORER LES INTÉRÊTS OU LES RAISONS SOUS-JACENTS À UN REJET. CELA PEUT RÉVÉLER DES OPPORTUNITÉS D'AJUSTEMENTS OU DE SOLUTIONS ALTERNATIVES.**

- 1. FR: Pourriez-vous nous aider à comprendre les raisons spécifiques de votre refus ?**  
EN: Could you help us understand the specific reasons for your rejection?
- 2. FR: Qu'est-ce qui, selon vous, manquait à notre offre pour répondre à vos attentes ?**  
EN: What, in your opinion, was missing from our offer to meet your expectations?
- 3. FR: Y a-t-il des aspects de notre proposition qui n'ont pas répondu à vos besoins ?**  
EN: Are there aspects of our proposal that did not meet your needs?
- 4. FR: Pouvez-vous identifier les points de notre accord qui nécessitent des améliorations ?**  
EN: Can you identify points in our agreement that need improvement?
- 5. FR: Serait-il possible de discuter plus en détail des obstacles que vous voyez à notre proposition ?**  
EN: Would it be possible to discuss in more detail the obstacles you see to our proposal?
- 6. FR: Quels changements pourrions-nous envisager pour rendre notre offre plus attrayante ?**  
EN: What changes could we consider to make our offer more attractive?
- 7. FR: Votre feedback est précieux, pourriez-vous préciser ce qui vous a conduit à rejeter notre offre ?**  
EN: Your feedback is valuable, could you specify what led you to reject our offer?
- 8. FR: Existe-t-il des conditions sous lesquelles vous réexamineriez notre proposition ?**  
EN: Are there conditions under which you would reconsider our proposal?
- 9. FR: Pouvons-nous explorer ensemble les raisons de votre décision pour trouver une solution mutuelle ?**  
EN: Can we explore together the reasons for your decision to find a mutual solution?

10. **FR: Quels éléments pourraient être ajustés pour mieux répondre à vos attentes ?**

EN: What items could be adjusted to better meet your expectations?

**3B4) RÉÉVALUER LES HYPOTHÈSES FAITES LORS DE LA CRÉATION DE L'OFFRE ET S'ASSURER QUE VOTRE COMPRÉHENSION DES BESOINS DE L'AUTRE PARTIE EST PRÉCISE.**

1. **FR: Avons-nous correctement compris vos attentes lorsque nous avons élaboré notre offre ?**

EN: Did we correctly understand your expectations when we drafted our offer?

2. **FR: Serait-il utile de revoir ensemble les besoins que vous avez exprimés pour s'assurer que notre proposition y répond ?**

EN: Would it be helpful to jointly review the needs you expressed to ensure our proposal addresses them?

3. **FR: Pouvons-nous clarifier les points où nos suppositions sur vos besoins pourraient ne pas être exactes ?**

EN: Can we clarify points where our assumptions about your needs might not be accurate?

4. **FR: Y a-t-il des aspects de votre situation que nous n'avons peut-être pas pris en compte ?**

EN: Are there aspects of your situation that we may not have considered?

5. **FR: Notre compréhension de vos objectifs stratégiques est-elle alignée avec la réalité ?**

EN: Is our understanding of your strategic goals aligned with reality?

6. **FR: Pourrions-nous revoir les prémisses de notre offre pour mieux correspondre à vos attentes actuelles ?**

EN: Could we revisit the premises of our offer to better match your current expectations?

7. **FR: Quelles informations avons-nous mal interprétées concernant vos besoins ?**

EN: What information did we misinterpret regarding your needs?

8. **FR: Est-ce que certaines de nos hypothèses sur ce qui est important pour vous ont changé ?**

EN: Have any of our assumptions about what's important to you changed?

9. **FR: Comment pourrions-nous améliorer notre proposition pour qu'elle réponde plus précisément à vos priorités ?**

EN: How could we improve our proposal to more precisely address your priorities?

10. **FR: Avons-nous omis des éléments cruciaux qui influencent votre décision ?**

EN: Have we missed any crucial elements that influence your decision?

### **3B5) ABORDER TOUT MALENTENDU OU IDÉE FAUSSE QUI A PU CONTRIBUER AU REJET.**

1. **FR: Il semble y avoir eu un malentendu concernant... Pouvons-nous clarifier ce point ?**

EN: It seems there was a misunderstanding regarding... Can we clarify this point?

2. **FR: Peut-être n'avons-nous pas pleinement expliqué les avantages de notre offre. Permettez-nous de les détailler davantage.**

EN: Perhaps we didn't fully explain the benefits of our offer. Allow us to elaborate further.

3. **FR: Il est possible que nous ayons mal interprété vos besoins. Pourriez-vous les préciser à nouveau ?**

EN: It's possible that we misinterpreted your needs. Could you specify them again?

4. **FR: Nous aimerions dissiper tout malentendu concernant les termes de notre proposition.**

EN: We'd like to dispel any misunderstanding regarding the terms of our proposal.

5. **FR: Votre réponse suggère que notre intention n'a pas été claire. Laissez-nous clarifier.**

EN: Your response suggests our intention wasn't clear. Let us clarify.

6. **FR: Nous craignons qu'il y ait eu une confusion au sujet de...**

EN: We fear there might have been confusion about...

7. **FR: Pourriez-vous nous indiquer quelle partie de notre offre vous semble inexacte ou ambiguë ?**

EN: Could you indicate which part of our offer seems inaccurate or ambiguous to you?

8. **FR: Peut-être avons-nous omis des informations clés qui auraient pu influencer votre décision.**

EN: Perhaps we omitted key information that could have influenced your decision.

9. **FR: Il est important pour nous de rectifier tout malentendu dès maintenant.**  
EN: It's important for us to correct any misunderstandings right now.
10. **FR: Y a-t-il des idées préconçues sur notre entreprise qui pourraient affecter votre décision ?**  
EN: Are there any preconceived notions about our company that could be affecting your decision?

### **3B6) MODIFIEZ VOTRE APPROCHE EN FONCTION FEEDBACK REÇU. CELA PEUT IMPLIQUER D’AFFINER L’OFFRE OU D’EXPLORER DE NOUVELLES SOLUTIONS.**

1. **FR: Suite à vos commentaires, nous avons ajusté notre offre comme suit...**  
EN: Following your feedback, we've adjusted our offer as follows...
2. **FR: Vos remarques nous ont incités à reconsidérer notre position sur...**  
EN: Your comments have prompted us to reconsider our stance on...
3. **FR: Nous avons élaboré une nouvelle proposition qui, nous l'espérons, répondra mieux à vos attentes.**  
EN: We've developed a new proposal that we hope will better meet your expectations.
4. **FR: En prenant en compte vos préoccupations, nous avons modifié les termes relatifs à...**  
EN: Taking into account your concerns, we've modified the terms related to...
5. **FR: Nous sommes disposés à explorer de nouvelles solutions pour surmonter les obstacles mentionnés.**  
EN: We're willing to explore new solutions to overcome the mentioned obstacles.
6. **FR: Votre avis a été essentiel pour nous aider à affiner notre stratégie concernant...**  
EN: Your input has been crucial in helping us refine our strategy regarding...
7. **FR: Nous avons revu notre approche pour mieux aligner notre offre avec vos objectifs.**  
EN: We've reviewed our approach to better align our offer with your objectives.
8. **FR: À la lumière de vos retours, nous proposons les ajustements suivants...**  
EN: In light of your feedback, we propose the following adjustments...

9. **FR: Nous avons intégré vos suggestions pour améliorer notre proposition initiale.**

EN: We've incorporated your suggestions to improve our initial proposal.

10. **FR: Cela vous conviendrait-il si nous modifions notre plan pour inclure... ?**

EN: Would it suit you if we modify our plan to include...?

### 3C) FAIRE DES CONTRE-OFFRES

#### 3C1) SIGNALEZ VOTRE ENGAGEMENT À TROUVER UNE SOLUTION MUTUELLEMENT ACCEPTABLE EN EXPRIMANT UNE VOLONTÉ DE CONTINUER À NÉGOCIER.

1. **FR: Nous restons déterminés à travailler ensemble pour trouver une solution qui nous convienne à tous les deux.**

EN: We remain committed to working together to find a solution that suits us both.

2. **FR: Notre objectif est de parvenir à un accord mutuellement bénéfique, et nous sommes prêts à poursuivre les discussions.**

EN: Our goal is to reach a mutually beneficial agreement, and we are ready to continue the discussions.

3. **FR: Nous sommes ouverts à explorer d'autres voies pour garantir un résultat satisfaisant pour les deux parties.**

EN: We are open to exploring other avenues to ensure a satisfactory outcome for both parties.

4. **FR: Il est important pour nous de trouver un terrain d'entente, et nous restons flexibles dans nos négociations.**

EN: It's important for us to find common ground, and we remain flexible in our negotiations.

5. **FR: Nous croyons fermement qu'avec un dialogue continu, nous pouvons dépasser nos différences.**

EN: We firmly believe that with ongoing dialogue, we can overcome our differences.

6. **FR: Notre équipe est engagée à résoudre les points en suspens pour avancer positivement.**

EN: Our team is committed to resolving outstanding issues to move forward positively.



7. **FR: Je vous assure de notre volonté de continuer à négocier jusqu'à ce que nous trouvions une solution convenable.**  
EN: I assure you of our willingness to continue negotiating until we find a suitable solution.
8. **FR: Pouvons-nous envisager une nouvelle rencontre pour approfondir nos discussions ?**  
EN: Can we consider a new meeting to deepen our discussions?
9. **FR: Je suis convaincu que nous pouvons trouver un accord qui répondra aux attentes de chacun.**  
EN: I am convinced that we can find an agreement that meets everyone's expectations.

### 3C2) RECONNAÎTRE LES POINTS VALABLES AFIN DE DÉMONTRER UNE APPROCHE COLLABORATIVE ET RÉFLÉCHIE.

1. **FR: Nous reconnaissons la pertinence de vos arguments concernant... et restons ouverts à la discussion.**  
EN: We acknowledge the relevance of your arguments regarding... and remain open to discussion.
2. **FR: Votre point sur... est bien pris en compte, et nous sommes prêts à explorer d'autres options.**  
EN: Your point on... is well taken, and we are ready to explore other options.
3. **FR: Nous apprécions vos commentaires sur... et sommes déterminés à trouver une solution qui fonctionne pour nous deux.**  
EN: We appreciate your feedback on... and are committed to finding a solution that works for both of us.
4. **FR: Il est juste de souligner... Nous aimerions travailler avec vous pour surmonter cette préoccupation.**  
EN: It's fair to highlight... We would like to work with you to overcome this concern.
5. **FR: Nous comprenons vos réserves sur... et sommes prêts à ajuster notre offre en conséquence.**  
EN: We understand your reservations about... and are willing to adjust our offer accordingly.

6. **FR: Votre critique de... nous offre une perspective précieuse. Discutons de la manière de progresser ensemble.**  
EN: Your critique of... offers us valuable insight. Let's discuss how to move forward together.
7. **FR: Nous prenons au sérieux vos préoccupations sur... et nous engageons à trouver un terrain d'entente.**  
EN: We take your concerns about... seriously and commit to finding common ground.
8. **FR: Reconnaître le mérite de votre point de vue sur... est essentiel pour nous. Comment pouvons-nous avancer ?**  
EN: Acknowledging the merit of your viewpoint on... is essential for us. How can we move forward?

### 3C3) IDENTIFIER DES TERRAINS D'ENTENTE OU DES INTÉRÊTS PARTAGÉS SUR LESQUELS CONSTRUIRE VOTRE CONTRE-OFFRE, DANS LE BUT DE CRÉER UNE BASE POUR UN ACCORD PENDANT LE PROCESSUS DE NÉGOCIATION

1. **FR: Il semble que nous ayons tous deux pour objectif d'améliorer la satisfaction client. Discutons de la manière dont nous pouvons y parvenir ensemble.**  
EN: It seems we both aim to improve customer satisfaction. Let's discuss how we can achieve this together.
2. **FR: Nous reconnaissons l'importance de la durabilité pour votre entreprise, ce qui est également une priorité pour nous.**  
EN: We recognize the importance of sustainability for your business, which is also a priority for us.
3. **FR: Notre vision commune d'un partenariat à long terme est un excellent point de départ pour notre discussion.**  
EN: Our shared vision of a long-term partnership is a great starting point for our discussion.
4. **FR: Il est évident que nous valorisons tous deux la qualité. Voyons comment cela peut influencer notre accord.**  
EN: It's clear we both value quality. Let's see how this can influence our agreement.
5. **FR: Nous sommes tous deux engagés à répondre rapidement aux changements du marché. Comment cela peut-il être intégré dans notre accord ?**  
EN: We are both committed to responding quickly to market changes. How can this be incorporated into our agreement?

6. **FR: L'accent que nous mettons tous les deux sur l'innovation peut être le fondement de notre collaboration future.**

EN: The emphasis we both place on innovation can be the foundation of our future collaboration.

7. **FR: Il apparaît que la réduction des coûts est un objectif commun. Explorons les moyens d'y parvenir ensemble.**

EN: It appears that cost reduction is a common goal. Let's explore ways to achieve this together.

8. **FR: Nous partageons l'objectif de rendre ce projet bénéfique pour nos communautés. Comment cela peut-il être reflété dans notre proposition ?**

EN: We share the goal of making this project beneficial for our communities. How can this be reflected in our proposal?

### 3C4) INTRODUIRE DES MODIFICATIONS OU DES AJUSTEMENTS À VOTRE OFFRE INITIALE EN FONCTION DES RETOURS REÇUS, MONTRANT AINSI DE LA FLEXIBILITÉ.

1. **FR: Suite à vos retours, nous avons adapté notre offre pour mieux répondre à vos attentes.**

EN: Following your feedback, we've adapted our offer to better meet your expectations.

2. **FR: Nous avons révisé notre proposition initiale pour intégrer vos suggestions précieuses.**

EN: We've revised our initial proposal to incorporate your valuable suggestions.

3. **FR: Pour montrer notre flexibilité, nous avons modifié certains termes de notre offre.**

EN: To show our flexibility, we've modified certain terms of our offer.

4. **FR: Nous sommes prêts à ajuster notre plan en fonction de vos commentaires constructifs.**

EN: We're ready to adjust our plan based on your constructive feedback.

5. **FR: Votre avis a été pris en compte, et nous avons élaboré une nouvelle version de notre offre.**

EN: Your input has been considered, and we've developed a new version of our offer.

6. **FR: Nous avons inclus des options supplémentaires dans notre offre pour mieux aligner avec vos besoins.**

EN: We've included additional options in our offer to better align with your needs.

7. **FR: En réponse à vos préoccupations, nous avons assoupli notre position sur...**  
EN: In response to your concerns, we've softened our position on...
8. **FR: Nous avons reformulé notre offre pour la rendre plus attractive et conforme à vos attentes.**  
EN: We've reformulated our offer to make it more attractive and in line with your expectations.
9. **FR: Notre équipe a travaillé sur des alternatives pour accommoder vos points de vue.**  
EN: Our team has worked on alternatives to accommodate your points of view.
10. **FR: Nous avons pris des mesures pour rendre notre offre plus flexible, comme vous l'avez suggéré.**  
EN: We've taken steps to make our offer more flexible, as you suggested.

### 3C5) METTRE EN AVANT LES CONCESSIONS QUE VOUS ÊTES PRÊT À FAIRE POUR RÉPONDRE AUX PRÉOCCUPATIONS SOULEVÉES PAR L'AUTRE PARTIE

1. **FR: Pour répondre à vos préoccupations, nous sommes prêts à revoir notre prix.**  
EN: To address your concerns, we're willing to reconsider our price.
2. **FR: Nous comprenons vos points et, en signe de bonne volonté, nous pouvons étendre la période de garantie.**  
EN: We understand your points and, as a sign of good faith, we can extend the warranty period.
3. **FR: Pour faciliter cet accord, nous sommes disposés à offrir une formation supplémentaire gratuite pour votre équipe.**  
EN: To facilitate this agreement, we are willing to offer additional free training for your team.
4. **FR: En reconnaissant vos besoins, nous pouvons ajuster les modalités de paiement pour plus de flexibilité.**  
EN: Acknowledging your needs, we can adjust the payment terms for more flexibility.
5. **FR: Nous sommes prêts à inclure des services supplémentaires sans coûts additionnels pour répondre à vos exigences.**  
EN: We are ready to include additional services at no extra cost to meet your requirements.

6. **FR: Pour montrer notre engagement, nous pouvons accélérer le calendrier de livraison.**  
EN: To show our commitment, we can expedite the delivery schedule.
7. **FR: Nous avons décidé de renoncer aux frais initiaux pour faciliter le processus de démarrage.**  
EN: We've decided to waive the initial fees to ease the startup process.
8. **FR: Compte tenu de vos inquiétudes, nous sommes disposés à modifier notre politique de retour.**  
EN: Given your concerns, we are willing to alter our return policy.
9. **FR: Nous pouvons offrir une assistance technique supplémentaire pour garantir une mise en œuvre réussie.**  
EN: We can offer additional technical support to ensure successful implementation.
10. **FR: Pour vous accommoder, nous sommes ouverts à négocier les termes de l'exclusivité.**  
EN: To accommodate you, we are open to negotiating the terms of exclusivity.

### 3C6) QUANTIFIER L'IMPACT DE VOS AJUSTEMENTS, SURTOUT S'ILS RÉSULTENT EN DES AVANTAGES ACCRUS POUR L'AUTRE PARTIE.

1. **FR: Avec ces ajustements, vous devriez voir une augmentation de 20% de l'efficacité opérationnelle.**  
EN: With these adjustments, you should see a 20% increase in operational efficiency.
2. **FR: Nos modifications peuvent réduire vos coûts de maintenance annuels de 15%.**  
EN: Our modifications can reduce your annual maintenance costs by 15%.
3. **FR: En acceptant ces termes, votre retour sur investissement pourrait s'améliorer de 30% sur deux ans.**  
EN: By accepting these terms, your return on investment could improve by 30% over two years.
4. **FR: L'ajout de services supplémentaires augmente la valeur de notre offre de plus de 25% sans coût additionnel pour vous.**  
EN: Adding additional services increases the value of our offer by over 25% with no extra cost to you.

5. **FR: L'accélération du délai de livraison que nous proposons peut réduire le temps de mise sur le marché de vos produits de trois semaines.**  
EN: The expedited delivery timeline we propose can reduce your products' time to market by three weeks.
6. **FR: Nos ajustements à la formation offerte devraient améliorer la compétence de votre équipe de 40% dans les domaines clés.**  
EN: Our adjustments to the provided training should improve your team's skills by 40% in key areas.
7. **FR: En modifiant notre approche, nous estimons une amélioration de la satisfaction client de votre côté de 50%.**  
EN: By altering our approach, we estimate a 50% improvement in customer satisfaction on your end.
8. **FR: La flexibilité accrue dans les termes de paiement pourrait améliorer votre flux de trésorerie de 20% annuellement.**  
EN: Increased flexibility in payment terms could improve your cash flow by 20% annually.

### 3C7) RENFORCER LES AVANTAGES MUTUELS À PARVENIR À UN ACCORD, EN SOULIGNANT LA VALEUR DE LA COLLABORATION

1. **FR: En parvenant à un accord, nous pouvons tous deux bénéficier d'une croissance accrue.**  
EN: By reaching an agreement, we can both benefit from increased growth.
2. **FR: Cette collaboration nous offre l'opportunité unique de combiner nos forces.**  
EN: This collaboration offers us a unique opportunity to combine our strengths.
3. **FR: Un accord mutuellement bénéfique renforcerait nos positions sur le marché.**  
EN: A mutually beneficial agreement would strengthen our positions in the market.
4. **FR: Travailler ensemble nous permettrait d'innover de manière plus efficace.**  
EN: Working together would allow us to innovate more effectively.
5. **FR: Cet accord est une étape cruciale vers un partenariat fructueux à long terme.**  
EN: This agreement is a crucial step towards a fruitful long-term partnership.

6. **FR: La réussite de cet accord pourrait définir un nouveau standard pour notre industrie.**  
EN: The success of this agreement could set a new standard for our industry.
7. **FR: En collaborant, nous pouvons dépasser les attentes de nos clients respectifs.**  
EN: By collaborating, we can exceed the expectations of our respective clients.
8. **FR: Notre accord représente plus qu'un contrat ; c'est le début d'une relation symbiotique.**  
EN: Our agreement represents more than a contract; it's the beginning of a symbiotic relationship.
9. **FR: La synergie de notre collaboration pourrait ouvrir la voie à des innovations inédites.**  
EN: The synergy of our collaboration could pave the way for unprecedented innovations.
10. **FR: Un accord bien conçu profitera non seulement à nos entreprises mais également à nos clients.**  
EN: A well-crafted agreement will benefit not only our companies but also our customers.
11. **FR: Atteindre un consensus nous permettra d'exploiter pleinement nos ressources combinées.**  
EN: Reaching a consensus will allow us to fully leverage our combined resources.

### **3C8) POUR ABORDER LES NOUVELLES PRÉOCCUPATIONS DE MANIÈRE RÉFLÉCHIE ET DÉMONTRER VOTRE ENGAGEMENT À RÉSOUDRE LES PROBLÈMES.**

1. **FR: Nous prenons vos nouvelles préoccupations très au sérieux et cherchons activement des solutions.**  
EN: We take your new concerns very seriously and are actively looking for solutions.
2. **FR: Votre dernière remarque a été notée, et nous nous engageons à travailler sur une réponse adaptée.**  
EN: Your latest comment has been noted, and we commit to working on an appropriate response.

3. **FR: Nous comprenons que de nouvelles questions ont émergé et sommes prêts à les explorer ensemble.**  
EN: We understand that new questions have emerged and are ready to explore them together.
4. **FR: Face à ces nouvelles préoccupations, permettez-nous de proposer une réunion pour en discuter plus en détail.**  
EN: In light of these new concerns, allow us to propose a meeting to discuss them in more detail.
5. **FR: Nous sommes déterminés à trouver une solution qui aborde efficacement vos inquiétudes récentes.**  
EN: We are determined to find a solution that effectively addresses your recent concerns.
6. **FR: Votre satisfaction reste notre priorité, même face à ces nouveaux défis.**  
EN: Your satisfaction remains our priority, even in the face of these new challenges.
7. **FR: Nous voulons vous assurer que nous traitons vos nouvelles préoccupations avec le plus grand sérieux.**  
EN: We want to assure you that we are treating your new concerns with the utmost seriousness.
8. **FR: Pour répondre à ces nouveaux points, avons-nous envisagé... ?**  
EN: To address these new points, have we considered...?
9. **FR: Explorons ensemble des solutions créatives pour surmonter ces nouveaux obstacles.**  
EN: Let's explore creative solutions together to overcome these new obstacles.

### 3C9) DÉFINIR CLAIREMENT LES ATTENTES POUR LES PROCHAINES ÉTAPES DU PROCESSUS DE NÉGOCIATION, FAVORISANT AINSI LA TRANSPARENCE

1. **FR: Après notre réunion d'aujourd'hui, nous vous enverrons un résumé des points discutés et des actions à entreprendre.**  
EN: After today's meeting, we will send you a summary of the points discussed and actions to be taken.
2. **FR: Nous attendons vos commentaires sur la dernière version du contrat d'ici la fin de la semaine.**  
EN: We expect your feedback on the latest version of the contract by the end of the week.



3. **FR: Notre prochaine étape consistera à examiner en détail vos suggestions et à préparer une réponse.**  
EN: Our next step will be to thoroughly review your suggestions and prepare a response.
4. **FR: Pourriez-vous confirmer votre disponibilité pour une réunion de suivi la semaine prochaine ?**  
EN: Could you confirm your availability for a follow-up meeting next week?
5. **FR: Nous proposons de définir les termes techniques plus complexes dans un document séparé pour éviter toute confusion.**  
EN: We propose defining the more complex technical terms in a separate document to avoid any confusion.
6. **FR: Il est essentiel que nous convenions d'un calendrier pour les prochaines phases de notre négociation.**  
EN: It's essential that we agree on a timeline for the next phases of our negotiation.
7. **FR: Nous vous fournirons une liste détaillée des documents requis pour la prochaine étape.**  
EN: We will provide you with a detailed list of documents required for the next step.
8. **FR: Notre équipe travaillera sur les ajustements demandés et reviendra vers vous avec une mise à jour sous deux semaines.**  
EN: Our team will work on the requested adjustments and get back to you with an update within two weeks.

### **3C10) GARDER LES CANAUX DE COMMUNICATION OUVERTS ET ENCOURAGER UN DIALOGUE CONTINU POUR FACILITER LA POURSUITE DES NÉGOCIATIONS.**

1. **FR: Restons en contact régulier pour s'assurer que nous sommes sur la même longueur d'onde.**  
EN: Let's stay in regular contact to ensure (that) we are on the same page.
2. **FR: Je vous encourage à me contacter à tout moment si vous avez des questions ou des préoccupations.**  
EN: I encourage you to contact me at any time if you have any questions or concerns.
3. **FR: Nous sommes toujours disponibles pour discuter de tout nouveau développement ou idée.**  
EN: We are always available to discuss any new developments or ideas.

4. **FR: Pouvons-nous planifier des réunions de suivi régulières pour évaluer nos progrès ?**  
EN: Can we schedule regular follow-up meetings to assess our progress?
5. **FR: Je propose que nous gardions une ligne de communication ouverte pour faciliter les échanges futurs.**  
EN: I suggest (that) we keep an open line of communication to facilitate future discussions.
6. **FR: Notre équipe est engagée à maintenir un dialogue constructif tout au long de ce processus.**  
EN: Our team is committed to maintaining constructive dialogue throughout this process.
7. **FR: N'hésitez pas à partager vos réflexions ou suggestions à mesure que nous avançons.**  
EN: Please feel free to share your thoughts or suggestions as we move forward.
8. **FR: Un échange ouvert nous aidera à naviguer ensemble à travers les défis à venir.**  
EN: Open exchange will help us navigate through upcoming challenges together.
9. **FR: Je tiens à vous assurer que notre porte est toujours ouverte pour toute discussion ultérieure.**  
EN: I want to assure you that our door is always open for further discussion.
10. **FR: Pour faciliter notre collaboration, restons en dialogue constant.**  
EN: To facilitate our collaboration, let's remain in constant dialogue.

## CHAPITRE 4 :

---

### QUE FAIRE EN CAS D'IMPASSE

#### 4.1) PHRASES POUR COMPRENDRE LES PROBLÈMES SPÉCIFIQUES PROVOQUANT UNE IMPASSE, Y COMPRIS TOUT INTÉRÊT OU PRÉOCCUPATION SOUS-JACENT

1. **FR: Pouvez-vous préciser quels sont les points exacts qui bloquent notre accord ?**  
EN: Can you specify the exact points that are blocking our agreement?
2. **FR: Quelles sont les préoccupations sous-jacentes qui vous empêchent d'accepter notre proposition ?**  
EN: What are the underlying concerns preventing you from accepting our proposal?
3. **FR: Existe-t-il des intérêts spécifiques derrière les conditions que vous ne pouvez pas accepter ?**  
EN: Are there specific interests behind the conditions you cannot accept?
4. **FR: Pourrions-nous explorer ensemble les raisons profondes de votre hésitation ?**  
EN: Could we explore together the deep reasons for your hesitation?
5. **FR: Quels obstacles précis nous empêchent de parvenir à un consensus ?**  
EN: What specific obstacles are preventing us from reaching a consensus?
6. **FR: Y a-t-il des aspects de notre offre qui suscitent des inquiétudes particulières de votre côté ?**  
EN: Are there aspects of our offer that raise particular concerns on your side?

7. **FR: Pouvez-vous nous aider à comprendre ce qui vous retient de donner votre accord ?**  
EN: Can you help us understand what is holding you back from giving your agreement?
8. **FR: Quelles sont les implications de vos préoccupations pour notre proposition actuelle ?**  
EN: What are the implications of your concerns for our current proposal?
9. **FR: Est-ce qu'il y a des points non négociables pour vous dans cette négociation ?**  
EN: Are there any non-negotiable points for you in this negotiation?
10. **FR: Serait-il possible de discuter plus en détail des points de friction dans notre offre ?**  
EN: Would it be possible to discuss in more detail the points of friction in our offer?

#### 4.2 ENCOURAGER UNE COMMUNICATION OUVERTE ET HONNÊTE ENTRE TOUTES LES PARTIES, POUR FACILITER LA RECHERCHE D'UN TERRAIN D'ENTENTE

1. **FR: Encourageons une discussion franche pour comprendre les besoins de chacun.**  
EN: Let's encourage candid discussion to understand everyone's needs.
2. **FR: Une communication transparente est essentielle pour identifier nos intérêts communs.**  
EN: Transparent communication is key to identifying our shared interests.
3. **FR: Exprimons librement nos attentes pour trouver une base d'accord mutuel.**  
EN: Let's freely express our expectations to find a basis for mutual agreement.
4. **FR: Partageons ouvertement nos préoccupations pour dépasser les obstacles ensemble.**  
EN: Let's openly share our concerns to overcome obstacles together.
5. **FR: Pour avancer, discutons honnêtement des défis que nous rencontrons.**  
EN: To move forward, let's honestly discuss the challenges we face.

6. **FR: Invitons toutes les parties à contribuer à la conversation pour enrichir notre compréhension.**  
EN: Let's invite all parties to contribute to the conversation to enrich our understanding.
7. **FR: Une communication authentique nous aidera à construire une confiance mutuelle.**  
EN: Authentic communication will help us build mutual trust.
8. **FR: Utilisons cette réunion pour parler ouvertement de nos besoins et trouver un terrain d'entente.**  
EN: Let's use this meeting to speak openly about our needs and find common ground.
9. **FR: Il est crucial que nous soyons tous transparents sur ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas.**  
EN: It's crucial for all of us to be transparent about what is negotiable and what is not.
10. **FR: Encourageons un échange d'idées pour débloquer de nouvelles solutions potentielles.**  
EN: Let's encourage an exchange of ideas to unlock new potential solutions.

#### 4.3) CLARIFIER TOUT MALENTENDU OU INCOMPRÉHENSION

1. **FR: Il y a peut-être eu un malentendu concernant nos intentions. Permettez-nous de clarifier.**  
EN: There may have been a misunderstanding regarding our intentions. Allow us to clarify.
2. **FR: Pour éviter toute confusion, pourrions-nous revoir ensemble les termes spécifiques que vous questionnez ?**  
EN: To avoid any confusion, could we review together the specific terms you are questioning?
3. **FR: Il semble qu'il y ait une incompréhension sur ce point. Laissez-moi expliquer plus en détail.**  
EN: It seems there is a misunderstanding on this point. Let me explain in more detail.
4. **FR: Nous aimerions dissiper tout malentendu concernant les conditions que nous avons proposées.**  
EN: We would like to dispel any misunderstanding regarding the conditions we have proposed.

5. **FR: Peut-être n'avons-nous pas été assez clairs sur notre position. Permettez-nous de préciser.**  
EN: Perhaps we weren't clear enough on our position. Allow us to specify.
6. **FR: Je crains qu'il y ait eu une erreur d'interprétation concernant notre dernière discussion.**  
EN: I fear there may have been a misinterpretation regarding our last discussion.
7. **FR: Si certains aspects ne sont pas clairs, nous sommes prêts à fournir des éclaircissements.**  
EN: If some aspects are not clear, we are ready to provide clarification.
8. **FR: Il est important pour nous de corriger toute fausse idée que vous pourriez avoir.**  
EN: It is important for us to correct any false ideas you might have.
9. **FR: Peut-on identifier et adresser les points qui semblent avoir été mal compris ?**  
EN: Can we identify and address the points that seem to have been misunderstood?
10. **FR: Nous devons clarifier ce malentendu pour avancer de manière constructive.**  
EN: We need to clarify this misunderstanding to move forward constructively.
11. **FR: Laissez-nous rectifier ce qui pourrait avoir été interprété de manière incorrecte.**  
EN: Let us rectify what may have been interpreted incorrectly.

#### 4.4) SE CONCENTRER SUR LES INTÉRÊTS PARTAGÉS QUI POURRAIENT MENER À DES SOLUTIONS MUTUELLEMENT BÉNÉFIQUES

1. **FR: Concentrons-nous sur ce qui nous unit pour trouver une solution qui avantage tout le monde.**  
EN: Let's focus on what unites us to find a solution that benefits everyone.
2. **FR: Nous avons tous les deux un intérêt commun à réussir ce projet. Explorons comment nous pouvons y parvenir ensemble.**  
EN: We both have a common interest in the success of this project. Let's explore how we can achieve it together.

3. **FR: Identifions nos objectifs partagés pour développer une stratégie gagnant-gagnant.**  
EN: Let's identify our shared goals to develop a win-win strategy.
4. **FR: Nos intérêts communs peuvent servir de base solide pour un accord mutuellement bénéfique.**  
EN: Our shared interests can serve as a solid foundation for a mutually beneficial agreement.
5. **FR: Explorons ensemble les possibilités qui répondent à nos besoins respectifs.**  
EN: Let's explore together the possibilities that meet our respective needs.
6. **FR: Concentrons-nous sur les intérêts partagés qui nous rapprochent, plutôt que sur ce qui nous divise.**  
EN: Let's focus on the shared interests that bring us closer, rather than what divides us.
7. **FR: En mettant en avant nos objectifs communs, nous pouvons surmonter les obstacles actuels.**  
EN: By highlighting our common goals, we can overcome the current obstacles.
8. **FR: Travaillons ensemble pour identifier les solutions qui bénéficieraient à nos deux parties.**  
EN: Let's work together to identify solutions that would benefit both of our parties.
9. **FR: Nos intérêts partagés sont le fondement sur lequel nous pouvons construire une entente durable.**  
EN: Our shared interests are the foundation on which we can build a lasting understanding.
10. **FR: Utilisons nos objectifs mutuels comme guide pour naviguer à travers ces négociations.**  
EN: Let's use our mutual goals as a guide to navigate through these negotiations.

#### 4.5) RÉFLÉCHIR ET EXPLORER PLUSIEURS OPTIONS POUR RÉSOUDRE L'IMPASSE, EN ENCOURAGEANT LA CRÉATIVITÉ ET LA FLEXIBILITÉ

1. **FR: Et si nous envisagions des solutions créatives qui bénéficieraient à tous les participants ?**  
EN: What if we considered creative solutions that would benefit all participants?

2. **FR: Explorons ensemble des options non conventionnelles pour débloquer cette situation.**  
EN: Let's explore unconventional options together to unlock this situation.
3. **FR: Pouvons-nous identifier des alternatives flexibles qui satisferaient nos besoins mutuels ?**  
EN: Can we identify flexible alternatives that would satisfy our mutual needs?
4. **FR: Invitons-nous à penser hors des sentiers battus pour trouver une issue favorable.**  
EN: Let's invite ourselves to think outside the box to find a favorable outcome/result.
5. **FR: Considérons toutes les possibilités, même celles qui semblent improbables au premier abord.**  
EN: Let's consider all possibilities, even those that seem unlikely at first glance.
6. **FR: Votre créativité pourrait nous aider à surmonter cet obstacle. Avez-vous des suggestions ?**  
EN: Your creativity could help us overcome this obstacle. Do you have any suggestions?
7. **FR: Soyons ouverts à des solutions novatrices pour progresser dans ces négociations.**  
EN: Let's be open to innovative solutions to make progress in these negotiations.
8. **FR: Quelles approches flexibles pourrions-nous adopter pour résoudre ce différend ?**  
EN: What flexible approaches could we adopt to resolve this dispute?
9. **FR: Encourageons un dialogue créatif pour identifier des pistes de solution inexplorées.**  
EN: Let's encourage creative dialogue to identify unexplored solution paths.
10. **FR: Et si nous redéfinissions le problème pour ouvrir de nouvelles voies de solutions ?**  
EN: What if we redefined the problem to open up new solution paths?
11. **FR: Utilisons notre flexibilité comme un atout pour explorer toutes les options disponibles.**  
EN: Let's use our flexibility as an asset to explore all available options.



#### 4.6) PRIORISER LES PROBLÉMATIQUES POUR VOIR LESQUELS SONT CRITIQUES ET LESQUELS PEUVENT ÊTRE PLUS FACILEMENT COMPROMIS

- 1. FR: Déterminons ensemble quels points sont non négociables et lesquels sont ouverts à la discussion.**

EN: Let's jointly determine which points are non-negotiable and which ones are open for discussion.
- 2. FR: Pour avancer, identifions les aspects critiques de cet accord et ceux sur lesquels nous pouvons être plus souples.**

EN: To move forward, let's identify the critical aspects of this agreement and those where we can be more flexible.
- 3. FR: Peut-on classer les problèmes par ordre d'importance pour voir où des compromis sont possibles ?**

EN: Can we prioritize the issues in order of importance to see where compromises are possible?
- 4. FR: Quels sont, selon vous, les enjeux majeurs de ces négociations et où voyez-vous des opportunités de flexibilité ?**

EN: What do you see as the major stakes of these negotiations, and where do you see opportunities for flexibility?
- 5. FR: Concentrons-nous sur les points cruciaux et voyons quels aspects secondaires nous pouvons ajuster.**

EN: Let's focus on the crucial points and see which secondary aspects we can adjust.
- 6. FR: Identifions les éléments sur lesquels un consensus est facile à atteindre pour les mettre de côté temporairement.**

EN: Let's identify elements on which a consensus is easy to reach and set them aside temporarily.
- 7. FR: Quels sont les points sur lesquels vous êtes prêt à faire des concessions pour faciliter cet accord ?**

EN: What points are you willing to concede on to facilitate this agreement?
- 8. FR: Explorons quels problèmes nécessitent des solutions immédiates et lesquels peuvent attendre.**

EN: Let's explore which issues require immediate solutions and which ones can wait.

#### 4.7) CHERCHER UNE MÉDIATION OU UNE FACILITATION POUR AIDER À COMBLER LES ÉCARTS ET GUIDER LES PARTIES VERS UNE RÉOLUTION

- 1. FR: Envisageons la médiation comme moyen de surmonter nos différences actuelles.**

EN: Let's consider mediation as a way to overcome our current differences.
- 2. FR: Un médiateur pourrait nous aider à clarifier les points de désaccord et à trouver une voie commune.**

EN: A mediator could help us clarify points of disagreement and find a common path.
- 3. FR: Serait-il bénéfique d'introduire un facilitateur pour nous guider à travers ces négociations complexes ?**

EN: Would it be beneficial to introduce a facilitator to guide us through these complex negotiations?
- 4. FR: La médiation pourrait fournir le cadre nécessaire pour aborder nos préoccupations de manière constructive.**

EN: Mediation could provide the necessary framework to address our concerns constructively.
- 5. FR: Pourrions-nous envisager une facilitation pour aider à aligner nos objectifs et priorités ?**

EN: Could we consider facilitation to help align our goals and priorities?
- 6. FR: Un tiers neutre pourrait nous aider à explorer des solutions auxquelles nous n'avons pas pensé.**

EN: A neutral third party could help us explore solutions we haven't thought of.
- 7. FR: La médiation nous offre une opportunité de discuter ouvertement dans un environnement sécurisé.**

EN: Mediation offers us an opportunity to discuss openly in a safe environment.
- 8. FR: L'implication d'un facilitateur pourrait nous aider à dépasser le point mort actuel.**

EN: Involving a facilitator could help us move beyond the current stalemate.
- 9. FR: Utilisons la médiation pour aborder nos différences de manière plus productive.**

EN: Let's use mediation to address our differences in a more productive manner.

10. **FR: Un médiateur expérimenté pourrait offrir une perspective nouvelle sur nos négociations.**

EN: An experienced mediator could offer a fresh perspective on our negotiations.

#### 4.8) ENCOURAGER DES PAUSES POUR DONNER À CHACUN LE TEMPS DE RÉFLÉCHIR ET DE SE CALMER, ET UNE OPPORTUNITÉ DE RECONSIDÉRER LES POSITIONS

1. **FR: Prenons une courte pause pour réfléchir calmement à nos options.**

EN: Let's take a short break to calmly reflect on our options.

2. **FR: Une pause pourrait nous aider à tous à voir les choses sous un nouvel angle.**

EN: A break might help us all to see things from a new angle.

3. **FR: Il est parfois bénéfique de faire une pause et de reconsidérer notre position avec un esprit frais.**

EN: It's sometimes beneficial to take a break and reconsider our position with a fresh mind.

4. **FR: S'accorder un moment pour souffler peut faciliter la recherche de compromis.**

EN: Allowing a moment to breathe can facilitate the search for compromise.

5. **FR: Une pause nous donnera à tous l'occasion de réévaluer nos priorités.**

EN: A break will give us all an opportunity to reassess our priorities.

6. **FR: Utilisons ce temps pour réfléchir à comment nous pouvons avancer de manière constructive.**

EN: Let's use this time to think about how we can move forward constructively.

7. **FR: Je propose que nous fassions une pause et que nous reprenions avec de nouvelles perspectives.**

EN: I propose (that) we take a break and resume with new perspectives.

8. **FR: Une pause bien méritée nous permettra de réévaluer nos arguments avec clarté.**

EN: A well-deserved break will allow us to reassess our arguments with clarity.

9. **FR: Prenons un moment pour décompresser et revenir avec un regard neuf sur la situation.**

EN: Let's take a moment to decompress and come back with a fresh look at the situation.

10. **FR: Cette pause est une opportunité pour tous de méditer sur les solutions possibles.**

EN: This break is an opportunity for everyone to meditate on possible solutions.

#### 4.9) ENCOURAGER À CONSTRUIRE OU À RECONSTRUIRE LA CONFIANCE ENTRE LES PARTIES AFIN DE PROGRESSER.

1. **FR: Montrons notre engagement envers l'accord en étant transparents sur nos intentions.**

EN: Let's show our commitment to the agreement by being transparent about our intentions.

2. **FR: Pour avancer, il est crucial que nous agissions avec intégrité et honnêteté à chaque étape.**

EN: To move forward, it's crucial that we act with integrity and honesty at every step.

3. **FR: La confiance se construit sur des actions concrètes ; examinons comment nous pouvons démontrer notre fiabilité.**

EN: Trust is built on concrete actions; let's examine how we can demonstrate our reliability.

4. **FR: Partageons ouvertement nos préoccupations pour montrer notre volonté de transparence.**

EN: Let's openly share our concerns to show our willingness for transparency.

5. **FR: Engageons-nous à respecter nos promesses pour renforcer la confiance entre nous.**

EN: Let's commit to keeping our promises to strengthen trust between us.

6. **FR: La confiance mutuelle est essentielle pour parvenir à un accord durable. Discutons des moyens de la cultiver.**

EN: Mutual trust is essential for reaching a lasting agreement. Let's discuss ways to cultivate it.

7. **FR: Pouvons-nous établir des mécanismes de vérification pour assurer l'honnêteté de nos engagements ?**

EN: Can we establish verification mechanisms to ensure the honesty of our commitments?

8. **FR: Faisons preuve de flexibilité et d'ouverture pour reconstruire la confiance perdue.**

EN: Let's show flexibility and openness to rebuild lost trust.

9. **FR: Une communication régulière et transparente sera la clé pour maintenir la confiance que nous avons établie.**

EN: Regular and transparent communication will be key to maintaining the trust we've established.

10. **FR: La confiance se gagne au fil du temps, engageons-nous à un dialogue continu.**

EN: Trust is earned over time, let's commit to ongoing dialogue.

#### **4.10) EXPLORER DES SOLUTIONS ALTERNATIVES POUR VOIR SI CERTAINES POURRAIENT ÊTRE ACCEPTABLES PAR TOUTES LES PARTIES.**

1. **FR: Avons-nous envisagé la médiation comme méthode alternative pour résoudre nos différends ?**

EN: Have we considered mediation as an alternative method to resolve our disputes?

2. **FR: Explorons l'arbitrage pour trouver un terrain d'entente sans passer par les tribunaux.**

EN: Let's explore arbitration to find common ground without going to court.

3. **FR: La conciliation pourrait nous permettre de dépasser nos désaccords de manière constructive.**

EN: Conciliation might allow us to move beyond our disagreements constructively.

4. **FR: Pourrions-nous utiliser un facilitateur pour aider à clarifier nos positions respectives ?**

EN: Could we use a facilitator to help clarify our respective positions?

5. **FR: Je propose que nous envisagions une session de négociation collaborative pour aborder ces questions.**

EN: I suggest we consider a collaborative negotiation session to address these issues.

6. **FR: Un conseil neutre pourrait nous aider à évaluer objectivement les points de contention.**

EN: A neutral advisor could help us objectively assess the points of contention.

7. **FR: La médiation est souvent un processus plus rapide et moins coûteux pour résoudre les conflits.**

EN: Mediation is often a faster and less expensive process for resolving conflicts.

8. **FR: Qu'en pensez-vous de l'utilisation de techniques de résolution de conflits non conventionnelles ?**

EN: What do you think about using unconventional conflict resolution techniques?

9. **FR: Engageons-nous dans une procédure d'arbitrage pour trancher nos désaccords de manière équitable.**

EN: Let's engage in an arbitration procedure to fairly settle our disagreements.

#### 4.11) INTRODUIRE DES DÉLAIS RAISONNABLES POUR ENCOURAGER LA PRISE DE DÉCISION EN TEMPS UTILE, CRÉER UN SENTIMENT D'URGENCE ET MOTIVER LES PARTIES À TROUVER DES SOLUTIONS.

1. **FR: Fixons un délai raisonnable pour prendre une décision, cela nous motivera à trouver une solution rapidement.**

EN: Let's set a reasonable deadline for making a decision, it will motivate us to quickly find a solution.

2. **FR: Un calendrier clair peut nous aider à avancer plus efficacement dans nos discussions.**

EN: A clear timeline can help us move more efficiently in our discussions.

3. **FR: Pour stimuler notre prise de décision, pourquoi ne pas envisager une date limite pour la conclusion de notre accord ?**

EN: To stimulate our decision-making, why not consider a deadline for concluding our agreement?

4. **FR: L'instauration d'une échéance crée un sentiment d'urgence qui peut faciliter la résolution de conflits.**

EN: Establishing a deadline creates a sense of urgency that can facilitate conflict resolution.

5. **FR: Proposons des dates limites réalistes pour chacune des étapes clés de notre négociation.**

EN: Let's propose realistic deadlines for each key stage of our negotiation.

6. **FR: L'utilisation de délais raisonnables peut accélérer le processus de prise de décision.**

EN: The use of reasonable deadlines can speed up the decision-making process.

7. **FR: Convenir d'un calendrier précis nous aidera tous à rester concentrés et motivés.**

EN: Agreeing on a specific timeline will help us all stay focused and motivated.

8. **FR: Une échéance bien définie nous pousse à réfléchir de manière plus créative aux solutions.**

EN: A well-defined deadline pushes us to think more creatively about solutions.

9. **FR: Pour garantir une progression constante, assignons des dates limites à nos objectifs de négociation.**

EN: To ensure steady progress, let's assign deadlines to our negotiation goals.

10. **FR: La pression d'un délai peut souvent inspirer des solutions innovantes.**

EN: The pressure of a deadline can often inspire innovative solutions.

## CHAPITRE 5 :

---

# RESOLUTION CREATIVE DE PROBLEMES

### 5.1) PENSER AU-DELÀ DES SOLUTIONS TRADITIONNELLES

1. **FR: Osons explorer des voies non conventionnelles pour résoudre ce problème.**  
EN: Let's dare to explore unconventional paths to solve this problem.
2. **FR: Encourageons l'innovation dans notre approche pour surmonter cet obstacle.**  
EN: Let's encourage innovation in our approach to overcome this obstacle.
3. **FR: Pouvons-nous réfléchir à des solutions créatives qui bénéficieraient à toutes les parties ?**  
EN: Can we think of creative solutions that would benefit all parties?
4. **FR: Sortons des sentiers battus pour trouver une solution mutuellement avantageuse.**  
EN: Let's think outside the box to find a mutually beneficial solution.
5. **FR: Envisageons des alternatives qui n'ont pas encore été explorées.**  
EN: Let's consider alternatives that haven't yet been explored.
6. **FR: Quelles approches innovantes pouvons-nous adopter pour résoudre ce conflit ?**  
EN: What innovative approaches can we adopt to resolve this conflict?
7. **FR: Dépassons les solutions traditionnelles pour faire face à ce défi unique.**  
EN: Let's move beyond traditional solutions to address this unique challenge.



8. **FR: Inspirons-nous de méthodes hors normes pour progresser dans ces négociations.**  
EN: Let's draw inspiration from unconventional methods to make progress in these negotiations.
9. **FR: C'est le moment d'être créatifs et d'imaginer des solutions qui sortent de l'ordinaire.**  
EN: Now is the time to be creative and imagine solutions that are out of the ordinary.
10. **FR: Comment pouvons-nous repenser notre stratégie pour aboutir à une résolution inattendue ?**  
EN: How can we rethink our strategy to lead to an unexpected resolution?
11. **FR: Explorons ensemble des pistes créatives qui pourraient résoudre nos différences.**  
EN: Let's explore together creative avenues that could resolve our differences.

## 5.2) BRAINSTORMING COLLABORATIF

1. **FR: Organisons une séance de brainstorming collaboratif pour générer des idées novatrices.**  
EN: Let's organize a collaborative brainstorming session to generate innovative ideas.
2. **FR: Invitons toutes les parties à contribuer à notre réflexion collective pour trouver des solutions créatives.**  
EN: Let's invite all parties to contribute to our collective thinking to find creative solutions.
3. **FR: Mettre nos esprits ensemble peut nous aider à surmonter les obstacles actuels.**  
EN: Putting our minds together can help us overcome the current obstacles.
4. **FR: Utilisons le brainstorming collaboratif comme outil pour débloquer cette situation.**  
EN: Let's use collaborative brainstorming as a tool to unlock this situation.
5. **FR: Encourageons un échange d'idées libre et ouvert pour avancer.**  
EN: Let's encourage a free and open exchange of ideas to move forward.

6. **FR: Une session de réflexion en groupe pourrait illuminer des perspectives jusqu'alors inexplorées.**  
EN: A group brainstorming session could illuminate previously unexplored perspectives.
7. **FR: Partageons nos meilleures idées dans un esprit de collaboration pour résoudre ce différend.**  
EN: Let's share our best ideas in a spirit of collaboration to resolve this dispute.
8. **FR: L'union de nos réflexions peut créer des solutions plus fortes et plus durables.**  
EN: The union of our thoughts can create stronger and more sustainable solutions
9. **FR: Favorisons un brainstorming ouvert pour encourager chaque voix à se faire entendre.**  
EN: Let's foster open brainstorming to encourage every voice to be heard.
10. **FR: Le brainstorming collaboratif nous permet de construire sur les idées des autres.**  
EN: Collaborative brainstorming allows us to build on each other's ideas.
11. **FR: Engageons-nous dans une réflexion collective pour explorer toutes les options possibles.**  
EN: Let's engage in collective thinking to explore all possible options.

### 5.3) SE CONCENTRER SUR LES INTÉRÊTS, PAS SUR LES POSITIONS

1. **FR: Concentrons-nous sur ce que nous cherchons à accomplir ensemble, plutôt que sur nos positions initiales.**  
EN: Let's focus on what we are looking to achieve together, rather than on our initial positions.
2. **FR: Identifions nos intérêts communs pour trouver une base d'entente, au lieu de nous accrocher à nos positions.**  
EN: Let's identify our common interests to find a basis for agreement, instead of clinging to our positions.
3. **FR: Explorons ensemble nos objectifs réels, au-delà des positions que nous avons exprimées.**  
EN: Let's explore our real objectives together, beyond the positions we have expressed.

4. **FR: Abordons ces négociations en mettant l'accent sur nos besoins partagés, et non sur nos exigences divergentes.**  
EN: Let's approach these negotiations by focusing on our shared needs, not on our divergent demands.
5. **FR: Les intérêts communs sont le terrain fertile sur lequel nous pouvons construire un accord durable.**  
EN: Common interests are the fertile ground on which we can build a lasting agreement.
6. **FR: Dépassons nos positions pour découvrir ce qui nous unit véritablement dans cette négociation.**  
EN: Let's move beyond our positions to discover what truly unites us in this negotiation.
7. **FR: Au lieu de défendre nos positions, cherchons à comprendre les motivations profondes de chacun.**  
EN: Instead of defending our positions, let's seek to understand each other's underlying motivations.
8. **FR: Focalisons notre dialogue sur les intérêts mutuels qui peuvent nous guider vers un consensus.**  
EN: Let's focus our dialogue on mutual interests that can guide us towards consensus.
9. **FR: En mettant en avant nos intérêts partagés, nous pouvons surmonter les barrières posées par nos positions respectives.**  
EN: By highlighting our shared interests, we can overcome the barriers posed by our respective positions.

#### 5.4) COMBINER ET ADAPTER LES IDÉES, PERMETTANT AINSI AUX NÉGOCIATEURS DE S'APPUYER SUR LES IDÉES DES UNS ET DES AUTRES POUR UNE SOLUTION PLUS COMPLÈTE

1. **FR: Prenons le meilleur de nos propositions respectives pour élaborer une stratégie unifiée.**  
EN: Let's take the best from our respective proposals to develop a unified strategy.
2. **FR: En combinant nos points de vue, nous pouvons découvrir des solutions auxquelles nous n'avions pas pensé séparément.**  
EN: By combining our perspectives, we can uncover solutions we hadn't thought of separately.

3. **FR: Adaptons nos idées pour qu'elles se complètent, créant ainsi une proposition plus robuste.**  
EN: Let's adapt our ideas so they complement each other, thereby creating a stronger proposition.
4. **FR: Votre idée inspire la mienne ; travaillons ensemble pour les développer davantage.**  
EN: Your idea inspires mine; let's work together to develop them further.
5. **FR: Si nous ajustons nos concepts, nous pourrions trouver une solution qui satisfait tous les parties.**  
EN: If we adjust our concepts, we might find a solution that satisfies all parties.
6. **FR: Laissez-nous construire sur vos idées pour élaborer une solution plus globale.**  
EN: Let us build on your ideas to come up with a more comprehensive solution.
7. **FR: En rassemblant nos meilleures idées, nous pouvons atteindre une solution optimale.**  
EN: By assembling our best ideas, we can achieve an optimal solution.
8. **FR: L'adaptation mutuelle de nos propositions pourrait être la clé pour débloquer cette impasse.**  
EN: Mutual adaptation of our proposals might be the key to unlocking this stalemate.
9. **FR: Votre concept pourrait fonctionner bien avec le mien si nous les combinons intelligemment.**  
EN: Your concept could work well with mine if we combine them intelligently.
10. **FR: Utilisons une approche collaborative pour raffiner nos idées et trouver un terrain d'entente.**  
EN: Let's use a collaborative approach to refine our ideas and find common ground.

#### **5.5) EXPLORER DES SCÉNARIOS GAGNANT-GAGNANT EN EXAMINANT DES COMPROMIS, DES CONCESSIONS OU DES ARRANGEMENTS ALTERNATIFS**

1. **FR: Examinons ensemble des scénarios où chacun y trouve son avantage, grâce à des compromis judicieux.**  
EN: Let's jointly examine scenarios where everyone benefits, thanks to wise compromises.

2. **FR: Pouvons-nous identifier des concessions mutuelles qui nous permettraient d'arriver à une solution avantageuse pour tous ?**  
EN: Can we identify mutual concessions that would lead us to a solution that's advantageous for all?
3. **FR: Explorons des arrangements alternatifs qui répondent aux besoins de chacun.**  
EN: Let's explore alternative arrangements that meet everyone's needs.
4. **FR: Adaptions nos idées pour trouver un terrain d'entente qui nous avantagerait tous les deux.**  
EN: Let's adapt our ideas to find common ground that would benefit us both.
5. **FR: Cherchons des solutions où les compromis nous conduisent à des résultats gagnant-gagnant.**  
EN: Let's look for solutions where compromises lead us to win-win outcomes.
6. **FR: Quels arrangements alternatifs pouvons-nous envisager pour surmonter cet obstacle ?**  
EN: What alternative arrangements can we consider to overcome this obstacle?
7. **FR: Trouvons un équilibre entre nos besoins respectifs pour créer une solution où chacun gagne.**  
EN: Let's find a balance between our respective needs to create a solution where everyone wins.
8. **FR: Il est possible de réajuster nos positions pour arriver à un accord mutuellement bénéfique.**  
EN: It's possible to readjust our positions to reach a mutually beneficial agreement.

#### **5.6) ENCOURAGER LES PARTIES À PRENDRE DES RISQUES ET À ADOPTER DES APPROCHES INNOVANTES PENDANT LE PROCESSUS DE NÉGOCIATION.**

1. **FR: Osons prendre des risques calculés pour explorer de nouvelles voies de collaboration.**  
EN: Let's dare to take calculated risks to explore new paths of collaboration.
2. **FR: Adopter une approche innovante pourrait être la clé pour débloquer cette négociation.**  
EN: Adopting an innovative approach could be the key to unlocking this negotiation.

3. **FR: Encourageons-nous mutuellement à sortir de notre zone de confort pour des solutions créatives.**  
EN: Let's encourage each other to step out of our comfort zones for creative solutions.
4. **FR: Prenons le risque d'essayer quelque chose de différent, cela pourrait nous mener à une percée.**  
EN: Let's take the risk of trying something different, it could lead us to a breakthrough.
5. **FR: Une pensée audacieuse nous amènera à des accords inattendus mais bénéfiques.**  
EN: Bold thinking will lead us to unexpected but beneficial agreements.
6. **FR: Explorons des idées avant-gardistes pour surmonter les obstacles actuels.**  
EN: Let's explore cutting-edge ideas to overcome current obstacles.
7. **FR: L'innovation dans nos stratégies de négociation peut nous ouvrir des portes insoupçonnées.**  
EN: Innovation in our negotiation strategies can open unexpected doors for us.
8. **FR: Accepter le risque de l'innovation nous permettra de découvrir des solutions uniques.**  
EN: Accepting the risk of innovation will allow us to discover unique solutions.
9. **FR: Encourageons la prise de décisions audacieuses pour avancer vers des accords innovants.**  
EN: Let's encourage bold decision-making to move towards innovative agreements.

### 5.7) ENCOURAGER LES PARTIES À ÊTRE FLEXIBLES ET À S'ADAPTER EN FONCTION DE L'ÉVOLUTION DE LA DYNAMIQUE DES NÉGOCIATIONS

1. **FR: Prenons le risque d'explorer des idées novatrices qui pourraient transformer notre accord.**  
EN: Let's take the risk of exploring innovative ideas that could transform our agreement.
2. **FR: Adoptons une approche audacieuse pour surmonter les défis de ces négociations.**  
EN: Let's adopt a bold approach to overcome the challenges of these negotiations.

3. **FR: Encourageons l'innovation pour débloquer des opportunités inattendues.**  
EN: Let's encourage innovation to unlock unexpected opportunities.
4. **FR: Soyons prêts à remettre en question le statu quo pour progresser.**  
EN: Let's be ready to challenge the status quo to make progress.
5. **FR: Considérons des stratégies créatives qui nous mèneront à des solutions avantageuses pour tous.**  
EN: Let's consider creative strategies that will lead us to solutions beneficial for all.
6. **FR: Laissez-nous expérimenter avec des idées audacieuses pour briser l'impasse.**  
EN: Let us experiment with bold ideas to break the deadlock.
7. **FR: Une approche novatrice peut être la clé pour résoudre nos différends.**  
EN: An innovative approach might be the key to resolving our disputes.
8. **FR: Ouvrons-nous à des risques calculés pour parvenir à des résultats extraordinaires.**  
EN: Let's be open to calculated risks to achieve extraordinary results.
9. **FR: Innovons ensemble pour transformer nos défis en opportunités.**  
EN: Let's innovate together to turn our challenges into opportunities.
10. **FR: Prenons l'initiative d'adopter des méthodes non conventionnelles pour enrichir notre accord.**  
EN: Let's take the initiative to adopt unconventional methods to enrich our agreement.

#### **5.8) ENCOURAGER LES PARTIES À ADOPTER UN ÉTAT D'ESPRIT AXÉ SUR LA RÉOLUTION DE PROBLÈMES ET ORIENTÉ VERS LES SOLUTIONS**

1. **FR: Adoptons une approche constructive pour surmonter ensemble ces défis.**  
EN: Let's adopt a constructive approach to overcome these challenges together.
2. **FR: Concentrons-nous sur la recherche de solutions qui satisfont nos intérêts communs.**  
EN: Let's focus on finding solutions that satisfy our common interests.

3. **FR: Approchons ces questions avec l'intention de résoudre les problèmes, pas de les créer.**  
EN: Let's approach these issues with the intention of solving problems, not creating them.
4. **FR: Utilisons notre créativité pour trouver des solutions innovantes à nos désaccords.**  
EN: Let's use our creativity to find innovative solutions to our disagreements.
5. **FR: Voyons chaque obstacle comme une opportunité de renforcer notre collaboration.**  
EN: Let's view each obstacle as an opportunity to strengthen our collaboration.
6. **FR: Adoptons un état d'esprit ouvert pour explorer toutes les avenues possibles vers une résolution.**  
EN: Let's adopt an open mindset to explore all possible avenues towards a resolution.
7. **FR: Cherchons activement des compromis qui bénéficient à tous les parties.**  
EN: Let's actively seek compromises that benefit all parties.
8. **FR: Encourageons le dialogue constructif pour identifier des solutions mutuellement avantageuses.**  
EN: Let's encourage constructive dialogue to identify mutually beneficial solutions.
9. **FR: Restons concentrés sur notre objectif ultime : trouver une solution qui fonctionne pour tous.**  
EN: Let's stay focused on our ultimate goal: finding a solution that works for everyone.
10. **FR: Transformons les défis en opportunités en adoptant une approche orientée vers les solutions.**  
EN: Let's turn challenges into opportunities by adopting a solution-oriented approach.
11. **FR: Cultivons une attitude positive pour naviguer à travers les négociations avec succès.**  
EN: Let's cultivate a positive attitude to navigate through the negotiations successfully.



## CHAPTER 6 :

---

# NEGOCIER LES PRIX

### 6A) COMMENT INITIER UNE CONVERSATION SUR LE PRIX

1. **FR: «Pourrions-nous discuter des détails de tarification pour ce service ?»**  
**EN: “Could we discuss the pricing details for this service?”**
2. **FR: «J’aimerais comprendre la base de votre tarification.»**  
**EN: “I’d like to understand the basis of your pricing.”**
3. **FR: «Le prix que vous avez indiqué est-il négociable ?»**  
**EN: “Is the price you’ve quoted negotiable?”**
4. **FR: «Vos services m’intéressent, mais j’aimerais d’abord discuter du prix.»**  
**EN: “I’m interested in your services, but I’d like to discuss the price first.”**
5. **FR: «Pouvez-vous fournir une ventilation des prix ?»**  
**EN: “Can you provide a breakdown of the pricing?”**
6. **FR: «Existe-t-il des options de tarification flexibles ?»**  
**EN: “Are there any flexible pricing options available?”**
7. **FR: «Comment avez-vous déterminé le prix pour cela ?»**  
**EN: “How did you determine the price for this?”**
8. **FR: «Y a-t-il une marge d’ajustement dans le prix indiqué ?»**  
**EN: “Is there room for adjustment in the quoted price?”**

9. **FR: «Quels facteurs influencent la tarification de ce produit ?»**  
**EN:** "What factors influence the pricing of this product?"
10. **FR: «Pourriez-vous expliquer pourquoi le prix est fixé à ce niveau ?»**  
**EN:** "Could you explain why the price is set at this level?"
11. **FR: «Y a-t-il des réductions dont nous pourrions discuter ?»**  
**EN:** "Are there any discounts we could discuss?"

## 6B) PHRASES À UTILISER LORSQUE LE PRIX EST TROP ÉLEVÉ

1. **FR: «Ce prix semble assez élevé par rapport au marché.»**  
**EN:** "This price seems quite high compared to the market."
2. **FR: «Nous espérions quelque chose de plus conforme à notre budget.»**  
**EN:** "We were hoping for something more within our budget."
3. **FR: «Y a-t-il une certaine flexibilité sur le prix ?»**  
**EN:** "Is there any flexibility on the price?"
4. **FR: «Cela dépasse nos attentes financières ; pouvons-nous trouver un terrain d'entente ?»**  
**EN:** "This exceeds our financial expectations; can we find a middle ground?"
5. **FR: «Le coût est un peu plus élevé que nous l'avions anticipé. Comment pouvons-nous travailler sur cela ?»**  
**EN:** "The cost is a bit higher than we anticipated. How can we work on this?"
6. **FR: «Pouvons-nous discuter d'une remise possible ?»**  
**EN:** "Can we discuss a possible discount?"
7. **FR: «C'est au-delà de ce que nous cherchions à dépenser.»**  
**EN:** "That's beyond what we were looking to spend."
8. **FR: «Nous devons trouver un moyen de réduire le coût.»**  
**EN:** "We need to find a way to lower the cost."
9. **FR: «Serait-il possible de réduire le prix si nous ajustons la portée ?»**  
**EN:** "Would it be possible to reduce the price if we adjust the scope?"

10. **FR: «Je crains que ce prix ne dépasse ce que nous sommes disposés à payer. Y a-t-il une possibilité de révision ?»**

**EN:** "I'm afraid this price exceeds what we're willing to pay. Is there a possibility for revision?"

## 6C) PHRASES À UTILISER LORSQUE LE PRIX EST TROP BAS

1. **FR: «Ce prix semble exceptionnellement bas, cela couvre-t-il tous vos coûts ?»**  
**EN:** "This price seems exceptionally low, does it cover all your costs?"
2. **FR: «À ce tarif, pouvez-vous garantir la qualité et le suivi ?»**  
**EN:** "At this price, can you guarantee the quality and follow-up?"
3. **FR: «Un prix aussi bas nous fait craindre des compromis sur la qualité.»**  
**EN:** "Such a low price makes us fear compromises on quality."
4. **FR: «Votre offre est très compétitive, comment parvenez-vous à un tel prix ?»**  
**EN:** "Your offer is very competitive, how do you manage such a price?"
5. **FR: «Ce prix est bien en dessous de nos estimations, cela inclut-il toutes les fonctionnalités ?»**  
**EN:** "This price is well below our estimates, does it include all features?"
6. **FR: «Pouvez-vous expliquer pourquoi votre prix est significativement plus bas que celui de la concurrence ?»**  
**EN:** "Can you explain why your price is significantly lower than the competition's?"
7. **FR: «Un prix si bas nous interroge sur la durabilité et le support à long terme.»**  
**EN:** "Such a low price raises questions about sustainability and long-term support."
8. **FR: «Est-ce une offre promotionnelle ou le prix standard pour vos services ?»**  
**EN:** "Is this a promotional offer or the standard price for your services?"
9. **FR: «Votre tarif défie toute concurrence, mais cela soulève des inquiétudes quant à l'exécution.»**  
**EN:** "Your rate beats all competition, but it raises concerns about execution."

## 6D) COMMENT RÉPONDRE AUX OBJECTIONS SUR LE PRIX

- FR: «Je comprends vos préoccupations concernant le prix, mais permettez-moi d'expliquer la valeur que vous recevez en retour.»**

**EN:** "I understand your concerns about the price, but let me explain the value you're receiving in return."
- FR: «Notre tarification reflète la qualité supérieure et le service après-vente que nous offrons.»**

**EN:** "Our pricing reflects the superior quality and after-sales service we offer."
- FR: «Bien que le prix puisse sembler élevé, l'investissement en vaut la peine à long terme.»**

**EN:** "Although the price might seem high, the investment is worth it in the long term."
- FR: «Nous sommes prêts à discuter des modalités de paiement pour alléger la charge initiale.»**

**EN:** "We're willing to discuss payment terms to ease the initial burden."
- FR: «Pouvons-nous identifier les fonctionnalités ou services essentiels pour vous et ajuster le coût en conséquence ?»**

**EN:** "Can we identify the features or services that are essential for you and adjust the cost accordingly?"
- FR: «Je suis sûr que nous pouvons trouver une solution qui répond à vos besoins tout en restant dans votre budget.»**

**EN:** "I'm confident we can find a solution that meets your needs while staying within your budget."
- FR: «Notre prix inclut un support et une garantie complets, ce qui n'est pas toujours le cas chez nos concurrents.»**

**EN:** "Our price includes full support and warranty, which is not always the case with our competitors."
- FR: «Notre objectif est de vous fournir la meilleure valeur, pas nécessairement le prix le plus bas.»**

**EN:** "Our aim is to provide you with the best value, not necessarily the lowest price."
- FR: «Laissez-nous vous montrer comment notre produit/service peut générer des économies ou des bénéfices à long terme.»**

**EN:** "Let us show you how our product/service can generate savings or profits in the long term."

## 6E) NÉGOCIER LES CONDITIONS DE PAIEMENT, LES REMISES ET LES EXTRAS

1. **FR: «Pourriez-vous nous offrir des conditions de paiement plus flexibles ?»**  
**EN: “Could you offer us more flexible payment terms?”**
2. **FR: «Est-il possible d’obtenir une remise pour paiement anticipé ?»**  
**EN: “Is it possible to get a discount for early payment?”**
3. **FR: «Nous serions intéressés par des remises sur volume. Quelles sont vos conditions ?»**  
**EN: “We would be interested in volume discounts. What are your terms?”**
4. **FR: «Peut-on envisager des échéances de paiement étalées sur une période plus longue ?»**  
**EN: “Can we consider spreading the payment deadlines over a longer period?”**
5. **FR: «Pouvons-nous négocier une extension de la garantie sans frais supplémentaires ?»**  
**EN: “Can we negotiate an extension of the warranty without extra charges?”**
6. **FR: «Peut-on discuter d’une remise spéciale pour notre première commande ?»**  
**EN: “Can we discuss a special discount for our first order?”**
7. **FR: «Offrez-vous des termes de paiement personnalisés pour des projets de grande envergure ?»**  
**EN: “Do you offer customized payment terms for large-scale projects?”**
8. **FR: «Y a-t-il des remises disponibles pour les paiements en une seule fois ?»**  
**EN: “Are there discounts available for lump-sum payments?”**
9. **FR: «Comment pouvons-nous qualifier pour des extras gratuits lors de notre achat ?»**  
**EN: “How can we qualify for free extras with our purchase?”**