

# Les 50 phrases indispensables pour négocier en anglais avec des fournisseurs internationaux

Par Vincent Richard – Formateur d'anglais professionnel  
Spécialiste du commerce international et de la logistique




*“Boostez votre anglais professionnel et négociez avec confiance dans un contexte international.”*

## Introduction

Ce guide a été conçu pour les professionnels du commerce international et de la logistique qui souhaitent améliorer leur communication en anglais avec des fournisseurs étrangers.

Il contient 50 phrases essentielles, classées par étape de la négociation : prise de contact, demande d'informations, discussion des prix, conditions de livraison et conclusion.

Vous pourrez personnaliser ces phrases en fonction de votre secteur d'activité.

 **À NOTER :** Il faut toujours faire attention au registre lors des négociations (formel, informel, neutre...) et adapter son discours, tant sur le fond que sur la forme. Lors des premiers contacts par écrit avec un client et même un fournisseur, on ne fera jamais de contractions. Par exemple, on écrira "We are" et non pas "We're".

### 1. Prise de contact

- Good morning, thank you for taking the time to speak with me today.  
→ Bonjour, merci d'avoir pris le temps de me parler aujourd'hui.
  - I'm reaching out to discuss a potential collaboration between our companies.  
→ Je vous contacte pour discuter d'une éventuelle collaboration entre nos entreprises.
  - We are looking for a reliable supplier for our international operations.  
→ Nous recherchons un fournisseur fiable pour nos activités internationales.
  - Could you please tell me more about your company and products ?  
→ Pourriez-vous m'en dire davantage sur votre entreprise et vos produits ?
  - We are interested in receiving your product catalogue and price list.  
→ Nous souhaiterions recevoir votre catalogue de produits et votre liste de prix.
  - Let's schedule a meeting to discuss the further details.  
→ Organisons une réunion afin de discuter des détails plus en profondeur.
  - May I ask who I should contact for international sales ?  
→ Pourrais-je savoir à qui m'adresser pour les ventes à l'international ?
  - I found your company while researching suppliers in your industry.  
→ J'ai découvert votre entreprise en recherchant des fournisseurs dans votre secteur.
-

## **2. Demande d'informations et précisions**

- Could you confirm your minimum order quantities ?  
→ Pourriez-vous me confirmer vos quantités minimales de commande ?
  - What are your lead times for production and delivery?  
→ Quels sont vos délais de production et de livraison ?
  - Do you offer samples for product testing?  
→ Proposez-vous des échantillons pour tester vos produits ?
  - Could you please provide your payment terms and conditions ?  
→ Pourriez-vous me communiquer vos conditions et modalités de paiement ?
  - Are your products compliant with EU/US standards ?  
→ Vos produits sont-ils conformes aux normes européennes ou américaines ?
  - Can you customize the packaging with our logo ?  
→ Pouvez-vous personnaliser l'emballage avec notre logo ?
  - What are your usual shipping methods ?  
→ Quels sont vos modes d'expédition habituels ?
  - Could you provide references from your existing international clients ?  
→ Pourriez-vous nous fournir des références de vos clients internationaux actuels ?
- 

## **3. Discussion des prix**

- We have received several offers from other suppliers; can you match their price?  
→ Nous avons reçu plusieurs offres d'autres fournisseurs ; pouvez-vous vous aligner sur leurs prix ?
- Could you offer a discount for larger quantities?  
→ Pourriez-vous accorder une remise pour des volumes plus importants ?
- What's your best price for a long-term partnership ?  
→ Quel est votre meilleur prix dans le cadre d'un partenariat à long terme ?
- We're looking for a more competitive rate on this product line.  
→ Nous recherchons un tarif plus compétitif sur cette gamme de produits.
- If we increase the order size, could you reduce the unit price ?  
→ Si nous augmentons la quantité commandée, pourriez-vous baisser le prix unitaire ?

- Is there any flexibility on your pricing?  
→ Votre politique de prix est-elle flexible ?
  - We are comparing several suppliers before making a decision.  
→ Nous comparons actuellement plusieurs fournisseurs avant de prendre une décision.
  - I understand your price point, but it's slightly above our budget.  
→ Je comprends votre position sur les prix, mais cela dépasse légèrement notre budget.
- 

#### **4. Conditions de paiement et de livraison**

- What payment methods do you accept (bank transfer, L/C, etc.) ?  
→ Quels modes de paiement acceptez-vous (virement bancaire, lettre de crédit, etc.) ?
  - We usually work on 30% deposit and 70% before shipment — is that acceptable ?  
→ Nous fonctionnons généralement avec un acompte de 30 % et le solde de 70 % avant expédition — est-ce acceptable pour vous ?
  - Could you confirm the Incoterms you work with (FOB, CIF, DAP...) ?  
→ Pourriez-vous confirmer les Incoterms avec lesquels vous travaillez (FOB, CIF, DAP, etc.) ?
  - How long will it take to prepare the order after payment?  
→ Combien de temps faut-il pour préparer la commande après paiement ?
  - What are your standard packing and labeling procedures ?  
→ Quelles sont vos procédures standard d'emballage et d'étiquetage ?
  - Could you arrange door-to-door delivery?  
→ Pourriez-vous organiser une livraison porte à porte ?
  - Please confirm whether insurance is included in your quotation.  
→ Merci de confirmer si l'assurance est incluse dans votre devis.
  - Could you send us the proforma invoice for review?  
→ Pourriez-vous nous envoyer la facture pro forma pour vérification ?
-

## 5. Négociation et gestion des objections

- We appreciate your offer, but the price is still higher than our target.  
→ Nous apprécions votre offre, mais le prix reste supérieur à notre objectif.
  - Let's find a solution that works for both sides.  
→ Trouvons une solution qui convienne aux deux parties.
  - Could we agree on a trial order first ?  
→ Pourrions-nous convenir d'une commande d'essai dans un premier temps ?
  - If the first order goes well, we can increase volumes later.  
→ Si la première commande se passe bien, nous pourrions augmenter les volumes par la suite.
  - I'll need to discuss this internally before making a final decision.  
→ Je dois en discuter en interne avant de prendre une décision finale.
  - Could you extend the validity of your quotation ?  
→ Pourriez-vous prolonger la validité de votre devis ?
  - We're looking for long-term cooperation, not just a one-time deal.  
→ Nous recherchons une coopération à long terme, pas simplement une transaction ponctuelle.
  - Thank you for your flexibility and understanding.  
→ Merci pour votre flexibilité et votre compréhension.
- 

## 6. Clôture et suivi

- Thank you for your time and cooperation.  
→ Merci pour votre temps et votre coopération.
- We look forward to building a successful partnership with you.  
→ Nous nous réjouissons à l'idée de construire un partenariat fructueux avec vous.
- Could you confirm the next steps from your side?  
→ Pourriez-vous confirmer les prochaines étapes de votre côté ?
- I'll send you the purchase order once we finalize the details.  
→ Je vous enverrai le bon de commande une fois les détails finalisés.
- Please keep me informed of the shipment schedule.  
→ Merci de me tenir informé du calendrier d'expédition.

- Let's stay in touch for future opportunities.  
→ Restons en contact pour de futures opportunités.
  - I'll follow up next week to confirm everything is on track.  
→ Je vous recontacterai la semaine prochaine pour m'assurer que tout est en ordre.
  - It's been a pleasure doing business with you.  
→ Ce fut un plaisir de faire affaire avec vous.
  - We're confident this collaboration will be mutually beneficial.  
→ Nous sommes convaincus que cette collaboration sera mutuellement bénéfique.
  - Talk to you soon and thank you again for your support !  
→ À très bientôt, et encore merci pour votre soutien !
- 

### **À propos de l'auteur**

Je suis Vincent Richard, formateur d'anglais spécialisé dans le commerce international et la logistique.

Depuis 2018, j'accompagne les professionnels à développer leur aisance à l'oral et leur confiance dans les échanges internationaux.

N'hésitez pas à prendre contact avec moi si vous désirez aller plus loin !

 Site web : [www.vincentrichardenglish.com](http://www.vincentrichardenglish.com)