

Ressources pour les enseignants et les formateurs en français des affaires

Activité pour la classe : CFP

Crédit : *Joelle Bonenfant,
Jean Lacroix*

Thèmes et situations : Achat-Vente

Fiche pédagogique

Activité : Circuits imprimés	Compréhension orale
Objectifs communicatifs et/ou professionnels	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre une interaction : les informations et les implicites • Négocier • Informer/S'informer
Objectifs linguistiques	<ul style="list-style-type: none"> • Lexique des conditions de vente • Questionnement
Déroulement et/ou commentaires	<p><i>Travail sur le document</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Travail individuel (ou par 2) : activité 1. Cette activité porte sur la compréhension de la situation de communication. Lors de la mise en commun, demander de justifier les réponses (indication des parties du texte/dialogue qui contiennent les informations) et travailler sur les interactions (plaisanteries, implicites, silences...) 2. Travail individuel (ou par 2) : activités 2,3 et 4. Ces activités portent sur la compréhension du sens. Lors de la mise en commun, demander de justifier les réponses (indication des parties du dialogue qui contiennent les informations). 3. Travail individuel (ou par 2) : activité 5. Cett activité porte sur le lexique. Elle peut se faire avec la transcription.
Matériel et/ou support	Enregistrement audio du dialogue à télécharger

Circuits imprimés

- M. Cartin** Bonjour. Cartin à l'appareil.
- M. Boitou** Bonjour, monsieur Cartin, je suis monsieur Boitou, responsable des achats de chez TRAX, je vous ai contacté la semaine dernière ...
- M. Cartin** Oui, je me souviens parfaitement, comment allez-vous ?
- M. Boitou** Très bien, merci.
- M. Cartin** Oui, vous deviez voir avec votre service études si notre dossier de circuits imprimés correspondait à votre besoin.
- M. Boitou** Tout à fait. C'est pour cela que je vous rappelle. Donc, nous sommes prêts à vous commander 50 unités mais auparavant, je souhaiterais voir avec vous quelques points.
- M. Cartin** Mais je vous en prie.
- M. Boitou** Lors de notre dernier entretien, vous m'avez donné comme prix 8 €hors taxe le décimètre carré.
- M. Cartin** C'est bien ça, c'est le prix que nous faisons avec le délai habituel de 10 jours ouvrés. Si vous désirez un délai plus court qui peut être de 48 heures, les prix sont multipliés par 2,5 soit 20 €par circuit
- M. Boitou** J'entends bien. Pour cette commande, le délai de 10 jours nous convient parfaitement ; si un besoin urgent se présente, il faudra bien sûr que nous rediscutions le tarif pour s'entendre sur une base plus raisonnable.
- M. Cartin** Je suis prêt à vous faire un tarif préférentiel spécifique.
- M. Boitou** Le tarif est bien franco de port ?
- M. Cartin** Oui. Oui.
- M. Boitou** Bien et sur quelles conditions de règlement pouvons-nous nous entendre ?
- M. Cartin** Nos conditions de paiement sont de 30 jours nets date de facture.
- M. Boitou** C'est bien dommage parce que nous travaillons avec tous nos fournisseurs à 60 jours fin de mois le 10.
- M. Cartin** Bon écoutez, je ne peux pas prendre de décision, il faut que j'en réfère à ma direction.
- M. Boitou** Recontactez-moi rapidement car nous allons prendre notre décision dans les jours qui suivent concernant le lancement de ces 50 circuits.
- M. Cartin** Je vous rappelle dès demain.

Circuits imprimés

➤ **Activité 1 : Répondez aux questions et justifiez les réponses.**

- Quelles sont les professions de M. Cartin et M. Boitou ?
- Travaillent-ils dans la même entreprise ?
- Se contactent-ils pour la première fois ?
- Quel est l'objet de l'appel ?
- Concluent-ils une affaire ?

➤ **Activité 2 : Complétez la fiche sur laquelle M. Boitou prend des notes..**

Le dm ² : 10 multiplié par 30 jours Franco

➤ **Activité 3 : Classez les informations entendues selon le domaine qu'elles concernent.**

Produit	Prix	Conditions de paiement	Conditions de livraison

➤ **Activité 4 : Notez dans le tableau les points d'accord et de désaccord des deux interlocuteurs.**

Points d'accord	Points de désaccord

➤ **Activité 5 : Dites à quelles conditions de paiement correspondent les règlements effectués.**

**Dès réception de la commande
30 jours nets date de facture
30 jours fin de mois de livraison
60 jours fin de mois le 10**

1. Je reçois la marchandise le 12 avril accompagné d'une facture datée du 10 avril ; je paye le 10 mai.

Condition de paiement :

2. Je reçois la marchandise le 12 mars accompagné d'une facture datée du 12 mars ; je paye le 10 juin.

Condition de paiement :

3. Je reçois la marchandise le 12 mars accompagné d'une facture datée du 8 mars ; je paye le 31 mai.

Condition de paiement :

4. Je reçois la marchandise le 15 mars accompagné d'une facture datée du 12 mars ; je paye le 15 mars.

Condition de paiement :

Circuits imprimés : Corrigé

➤ **Activité 1 : Répondez aux questions et justifiez les réponses.**

- Quelles sont les professions de M. Cartin et M. Boitou ?

M. Boitou est responsable du service achats. C'est-à-dire qu'il choisit les fournisseurs de son entreprise et achète les produits dont elle a besoin pour sa fabrication. M. Cartin travaille au service commercial ; il est peut-être attaché commercial, représentant...

- Travaillent-ils dans la même entreprise ?

Non. L'entreprise de M. Cartin est l'un des fournisseurs de celle de M. Boitou.

- Se contactent-ils pour la première fois ?

Non, ils se sont déjà parlé, ont déjà discuté du produit à fournir. M. Boitou rappelle pour discuter des conditions de vente avant de passer commande. « Je vous ai contacté la semaine dernière ... » / « Oui, je me souviens parfaitement » / « Vous deviez voir avec votre service études si notre dossier de circuits imprimés correspondait à votre besoin. »

- Quel est le contenu éventuel de la commande ?

50 circuits imprimés.

- Concluent-ils une affaire ?

Non car M. Cartin doit voir avec sa direction un point de désaccord.

➤ **Activité 2 : Remplissez la fiche sur laquelle M. Boitou prend des notes..**

Le dm2 : 8€
10 jours ouvrés
multiplié par 2,5 si délai plus court
30 jours date de facture
franco de port

➤ **Activité 3 : Classez les informations selon le domaine qu'elles concernent.**

Produit	Prix	Conditions de paiement	Conditions de livraison
<ul style="list-style-type: none">• Circuits imprimés	<ul style="list-style-type: none">• 8 € hors taxe le décimètre• 20 € hors taxe pour fabrication sous 48 heures	<ul style="list-style-type: none">• 30 jours nets de facture• 60 jours fin de mois le 10	<ul style="list-style-type: none">• 10 jours ouvrés• 48 heures possibles• franco de port

➤ **Activité 4 : Notez dans le tableau les points d'accord et de désaccord des deux interlocuteurs.**

Points d'accord	Points de désaccord
Délai de 10 jours sur la commande de 50 unités Prix de 8€le dcm carré Tarif franco de port	Le prix annoncé pour un prix de livraison plus court Les conditions de paiement

➤ **Activité 5 : Dites à quelles conditions de paiement correspondent les règlements effectués.**

1. Je reçois la marchandise le 12 avril accompagné d'une facture datée du 10 avril ; je paye le 10 mai.

Condition de paiement : **30 jours nets date de facture.**

2. Je reçois la marchandise le 12 mars accompagné d'une facture datée du 12 mars ; je paye le 10 juin.

Condition de paiement : **60 jours fin de mois le 10.**

3. Je reçois la marchandise le 12 mars accompagné d'une facture datée du 8 mars ; je paye le 31 mai.

Condition de paiement : **30 jours fin de mois de livraison.**

4. Je reçois la marchandise le 15 mars accompagné d'une facture datée du 12 mars ; je paye le 15 mars.

Condition de paiement : **dès réception de la commande.**

Informations complémentaires

- **A propos des règlements :**

30 jours nets date de facture : le paiement doit être réalisé 30 jours après la date mentionnée sur la facture.

60 jours fin de mois le 10 : si la date de facture mentionne le 12 février, il faut ajouter 60 jours (12 avril) et le paiement sera effectué le 10 du mois suivant soit le 10 mai.

- **Un jour ouvré** est un jour travaillé.

- **A propos des livraisons :**

Franco de port : la livraison (frais et responsabilité) est à la charge du fournisseur.

Port dû : la livraison (frais et responsabilité) est à la charge du client