

[Prénom][NOM]  
[Adresse]  
[Code Postal][Ville]  
Tél. : 01.23.45.67.89

[Nom Destinataire]  
[Adresse Destinataire]  
[Code Postal][VILLE]  
Paris, le 29/01/2026

Exemple 1 : Réponse avec ouverture et proposition ajustée  
Objet : Réponse à votre demande de négociation commerciale

Bonjour [Nom],

Nous vous remercions pour votre intérêt pour [nom du produit/service] et pour avoir pris le temps de nous partager vos attentes. Nous comprenons votre besoin d'ajuster [mentionner le point de négociation, ex. les prix ou les conditions], et nous souhaitons trouver une solution qui soit bénéfique pour les deux parties.

Après une analyse approfondie, nous sommes en mesure de vous proposer :

- [Préciser une concession, ex. une réduction de X %, une extension des délais de paiement].
- [Autres éléments ajoutés, ex. une offre complémentaire ou un service additionnel].

Cette proposition reflète notre engagement à répondre à vos besoins tout en maintenant la qualité et les standards que vous attendez de [nom de l'entreprise].

N'hésitez pas à nous faire part de vos retours ou à planifier un appel pour discuter davantage des options. Nous sommes convaincus que nous pouvons parvenir à un accord satisfaisant.

Cordialement,

[Prénom Nom]  
[Poste]  
[Nom de l'entreprise]  
[Adresse email]  
[Numéro de téléphone]

Exemple 2 : Réponse avec explications et limites claires  
Objet : Concernant votre demande de révision des conditions  
Bonjour [Nom],  
Merci pour votre demande concernant [nom du produit/service]. Nous apprécions votre transparence et votre intérêt pour une collaboration avec [nom de l'entreprise].  
Nous avons bien étudié votre proposition et souhaitons partager avec vous les éléments suivants :

Nos tarifs actuels sont définis en fonction de [mentionner un facteur clé, ex. la qualité, le coût des matières premières, le service inclus]. Pour garantir ces standards, nos marges de manœuvre sont limitées sur [préciser le point, ex. les réductions]. Cependant, nous sommes disposés à explorer d'autres moyens d'ajouter de la valeur à notre collaboration, comme :

- [Proposer une alternative, ex. des facilités de paiement, des remises sur des volumes plus importants].
- [Mentionner une offre supplémentaire, ex. un support étendu, une formation incluse].

Nous restons ouverts à une discussion plus approfondie et serions heureux de planifier un échange pour aligner nos attentes respectives.

Merci encore pour votre engagement, et nous espérons trouver ensemble une solution qui réponde à vos besoins.

Cordialement,

[Prénom Nom]

[Poste]

[Nom de l'entreprise]

[Adresse email]

[Numéro de téléphone]

[Prénom][NOM]

Signature