LE SUJET DE LA SEMAINE · SEMAINE DU 11 JUILLET 2026

# Négocier un délai de paiement avec un propriétaire

Expression orale, Tâche 2 (exercice en interaction) — 2 min de préparation, environ 5 min 30 de passation.

## Le sujet

Vous avez un souci financier imprévu ce mois-ci et vous devez demander à votre propriétaire un délai pour payer le loyer. L'examinateur joue le rôle du propriétaire.

## La réponse modèle, annotée

Niveau B2 — 115 mots

Bonjour, je voulais vous parler d'une situation un peu délicate concernant le loyer de ce mois-ci.

En fait, j'ai eu une dépense imprévue importante la semaine dernière, et je ne suis pas en mesure de vous verser la totalité du loyer à la date prévue.

Ce que je vous propose, c'est de vous régler la moitié maintenant, et le reste dans une dizaine de jours, dès que je récupère mon salaire.

Je comprends que cela vous cause un désagrément, mais je tiens à vous rassurer : cette situation est exceptionnelle et ne se reproduira pas.

Très bien, si un versement en trois fois vous convient davantage, cela me va aussi. Merci beaucoup pour votre compréhension.

**[Pragmatique]** « Bonjour, je voulais vous parler d'une situation un peu délicate concernant le loyer de ce mois-ci. »

Ouverture qui annonce l'objet de la demande sans être brutal — prépare le terrain avant une requête sensible.

**[Linguistique]** « j'ai eu une dépense imprévue importante la semaine dernière, et je ne suis pas en mesure de vous verser la totalité du loyer »

Justification factuelle et mesurée, sans excès de détails personnels.

**[Pragmatique]** « Ce que je vous propose, c'est de vous régler la moitié maintenant, et le reste dans une dizaine de jours »

Mise en relief ("ce que… c'est") qui structure une proposition concrète plutôt qu'une simple excuse.

**[Socioculturelle]** « Je comprends que cela vous cause un désagrément, mais je tiens à vous rassurer »

Reconnaissance de la gêne causée à l'interlocuteur avant de rassurer — stratégie de politesse attendue.

**[Pragmatique]** « Très bien, si un versement en trois fois vous convient davantage, cela me va aussi. »

Souplesse face à une contre-proposition : la grille valorise la capacité à négocier.

## Expressions clés

**[Pragmatique]** je voulais vous parler d'une situation délicate… · **[Pragmatique]** ce que je vous propose, c'est… · **[Socioculturelle]** je comprends que… mais…

## Conseils et pièges à éviter

• Ne présentez jamais votre proposition comme un fait accompli : formulez-la comme une suggestion ouverte à la négociation.

• Anticipez une contre-proposition de l'examinateur et montrez que vous savez vous adapter sans perdre le fil de votre demande initiale.

• Restez dans un registre respectueux même sous "pression" simulée : le ton doit rester stable du début à la fin.

---

**Envie de t'entraîner sur des dizaines d'autres sujets ?**

Commence gratuitement sur tcfskool.com