Le 2 octobre 20\_\_

Monsieur Pierre Deschamps

Directeur commercial

2860, place Olive, bureau 200

Brossard (Québec) J4Y 2S7

**Objet : Demande de rabais additionnel**

Monsieur,

Nous avons reçu une importante commande de la machine ME 9613 d’une des plus grandes entreprises canadiennes. À cet effet, nous souhaiterions obtenir un rabais additionnel sur les articles que nous achetons habituellement avec vous.

Nous sommes conscients que nous bénéficions déjà d’un prix exceptionnel, tel qu’affiché dans le tableau ci-dessous. Toutefois, compte tenu des prix moins élevés que nous proposent d’autres fournisseurs, nous souhaiterions que vous nous accordiez un rabais de 30 % sur les trois articles ci-dessous.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Code** | **Description** | **Prix/unité** | **Rabais** | | **Prix final** |
| **%** | **Montant** |
| T 2015 | Thermocouple | 44,55 $ | 10 | 4,46 $ | 40,10 $ |
| LP 6787 | Purge d’air | 195,23 $ | 15 | 29,28 $ | 165,95 $ |
| PT 452003 | Pompe | 1 450,00 $ | 10 | 145, 00 $ | 1 350,00 $ |

Nous espérons avoir une réponse favorable de votre part dans les plus brefs délais.

Nous vous prions d’agréer, Monsieur, nos salutations distinguées.

Le directeur de la commercialisation,

Doug Turner

DT/vn

c. c. M. Stanley Stravinsky, directeur de la production