

The Bottom Line: 4 Business Idioms You'll Hear at Work

English learning resource · FR

Line-by-line · English + French

92 lines

Study task: Listen again and notice the expressions you studied.

Martin, why does this email sound like a sports lesson?

Martin, pourquoi cet e-mail ressemble-t-il à un cours de sport ?

Which email?

Quel e-mail ?

The one from your new client.

Celui de ton nouveau client.

It says, "Let's touch base, look at the bottom line, raise the bar and go the extra mile."

Il dit : faisons un point, examinons l'essentiel, plaçons la barre plus haut et faisons un effort supplémentaire.

That is not sport.

Ce n'est pas du sport.

That is business English.

C'est de l'anglais professionnel.

It contains a base, a bar, a line and a mile.

Il contient une base, une barre, une ligne et un mile.

All right.

D'accord.

It sounds slightly athletic.

Cela semble légèrement sportif.

And today we are going to make every expression clear.

Et aujourd'hui, nous allons rendre chacune de ces expressions parfaitement claire.

Welcome to Your English Toolbox.

Bienvenue dans Your English Toolbox.

I am Martin.

Je suis Martin.

And I am Julia.

Et moi, c'est Julia.



Today we are exploring lesson seven of our free Idiom Toolbox course: Business.

Aujourd'hui, nous explorons la septième leçon de notre cours gratuit Idiom Toolbox : le monde professionnel.

You can find the course at yourenglishtoolbox.com.

Vous trouverez le cours sur yourenglishtoolbox.com.

Open the Idioms section and choose lesson seven, Business.

Ouvrez la rubrique Idioms et choisissez la leçon 7, Business.

You will find a slow dialogue, clear meanings, multilingual support, examples and interactive retrieval practice.

Vous y trouverez un dialogue lent, des explications claires, une aide multilingue, des exemples et des exercices interactifs de récupération active.

The direct link to this free lesson is also in the episode description.

Le lien direct vers cette leçon gratuite figure également dans la description de l'épisode.

Let us begin with touch base.

Commençons par « touch base ».

To touch base means to make brief contact with someone to exchange information.

« To touch base » signifie prendre brièvement contact avec quelqu'un pour échanger des informations.

You can say: Let's touch base on Friday.

Vous pouvez dire : faisons un point vendredi.

Or: I'll touch base with the supplier this afternoon.

Ou : je prendrai brièvement contact avec le fournisseur cet après-midi.

Notice the two useful patterns: touch base with a person, and touch base about or on a topic.

Remarquez les deux constructions utiles : « touch base with » suivi d'une personne, et « touch base about » ou « on » suivi d'un sujet.

It normally suggests a short conversation, not a long formal meeting.

Cette expression suggère normalement une brève conversation, pas une longue réunion formelle.

So when the client says, "Let's touch base tomorrow," she wants a quick update.

Ainsi, lorsque la cliente dit : « Faisons un point demain », elle souhaite une brève mise à jour.

Exactly.

Exactement.

She does not want to play baseball.

Elle ne veut pas jouer au baseball.

Good.

Bien.



Now what is the bottom line?

Maintenant, que signifie « the bottom line » ?

The bottom line is the most important fact or the final result.

« The bottom line », c'est le fait le plus important ou le résultat final.

In business, it can also mean the final financial result: profit or loss.

Dans le monde des affaires, l'expression peut aussi désigner le résultat financier final : bénéfice ou perte.

For example: The bottom line is that we cannot finish by Monday.

Par exemple : en définitive, nous ne pouvons pas terminer d'ici lundi.

Or: Better service helped improve the company's bottom line.

Ou : un meilleur service a contribué à améliorer le résultat net de l'entreprise.

The first example means the essential conclusion.

Le premier exemple désigne la conclusion essentielle.

The second refers to financial performance.

Le second fait référence aux résultats financiers.

So what is the bottom line of your client's email?

Alors, quel est l'essentiel dans l'e-mail de ta cliente ?

She wants better results without increasing the budget.

Elle veut de meilleurs résultats sans augmenter le budget.

That sounds challenging.

Cela semble difficile.

It does.

C'est bien le cas.

She also wants us to raise the bar.

Elle veut aussi que nous placions la barre plus haut.

To raise the bar means to set a higher standard.

« To raise the bar » signifie fixer un niveau d'exigence plus élevé.

For example: The new design has raised the bar for the whole industry.

Par exemple : le nouveau design a placé la barre plus haut pour tout le secteur.

Or: Her presentation raised the bar for the rest of the team.

Ou : sa présentation a placé la barre plus haut pour le reste de l'équipe.

If someone raises the bar, other people may need to improve to reach the new standard.

Si quelqu'un place la barre plus haut, les autres devront peut-être progresser pour atteindre ce nouveau niveau.



Can we lower the bar?

Peut-on baisser la barre ?

Yes, that means accepting a lower standard.

Oui, cela signifie accepter un niveau inférieur.

But I would not suggest it to the client.

Mais je ne le proposerais pas à la cliente.

Probably wise.

C'est sans doute plus prudent.

Her final request was to go the extra mile.

Sa dernière demande était que nous fassions un effort supplémentaire.

To go the extra mile means to make more effort than is normally expected.

« To go the extra mile » signifie faire davantage d'efforts que ce qui est normalement attendu.

A hotel employee might go the extra mile by helping a guest recover a lost passport.

Un employé d'hôtel pourrait faire un effort supplémentaire en aidant un client à retrouver un passeport perdu.

Or a colleague might go the extra mile to help you meet a deadline.

Ou un collègue pourrait faire un effort supplémentaire pour vous aider à respecter une échéance.

It is usually positive.

L'expression est généralement positive.

It suggests care, commitment and additional effort.

Elle suggère de l'attention, de l'engagement et un effort supplémentaire.

But there is an important limit.

Mais il existe une limite importante.

Going the extra mile should not mean accepting impossible demands every day.

Faire un effort supplémentaire ne devrait pas signifier accepter des exigences impossibles tous les jours.

Exactly.

Exactement.

Extra effort is valuable when it is a choice, not a permanent expectation.

L'effort supplémentaire est précieux lorsqu'il résulte d'un choix, et non d'une attente permanente.

Let us compare all four idioms.

Comparons les quatre expressions.

Touch base means make brief contact and exchange information.

« Touch base » signifie prendre brièvement contact et échanger des informations.



The bottom line means the essential fact or final financial result.

« The bottom line » désigne l'essentiel ou le résultat financier final.

Raise the bar means set a higher standard.

« Raise the bar » signifie fixer un niveau d'exigence plus élevé.

And go the extra mile means make more effort than expected.

Et « go the extra mile » signifie faire davantage d'efforts que prévu.

Time for a quick challenge.

C'est l'heure d'un petit défi.

Choose the best idiom before we answer.

Choisissez la meilleure expression avant que nous donnions la réponse.

Situation one.

Première situation.

Your manager wants a five-minute update tomorrow.

Votre responsable souhaite une mise à jour de cinq minutes demain.

Let's touch base tomorrow.

Faisons un point demain.

Situation two.

Deuxième situation.

One restaurant creates a new standard for service in the city.

Un restaurant établit une nouvelle norme de service dans la ville.

It raises the bar.

Il place la barre plus haut.

Situation three.

Troisième situation.

A team member stays late to help a colleague complete an urgent proposal.

Une membre de l'équipe reste tard pour aider un collègue à terminer une proposition urgente.

She goes the extra mile.

Elle fait un effort supplémentaire.

Situation four.

Quatrième situation.

After a long discussion, you want to state the essential conclusion.

Après une longue discussion, vous souhaitez formuler la conclusion essentielle.



You say: The bottom line is...

Vous dites : l'essentiel, c'est que...

Now complete one sentence about your work or studies.

Complétez maintenant une phrase sur votre travail ou vos études.

This week, I need to touch base with...

Cette semaine, je dois faire un point avec...

Personal examples help turn recognition into active English.

Les exemples personnels aident à transformer la reconnaissance passive en anglais actif.

Continue with lesson seven in the free Idiom Toolbox course at yourenglishtoolbox.com.

Poursuivez avec la leçon 7 du cours gratuit Idiom Toolbox sur yourenglishtoolbox.com.

Its retrieval exercises bring these expressions back at the right moments, so you practise remembering instead of simply rereading.

Ses exercices de récupération font réapparaître ces expressions aux moments appropriés, afin que vous vous entraîniez à les retrouver en mémoire plutôt qu'à simplement les relire.

The direct lesson link is in the episode description.

Le lien direct figure dans la description de l'épisode.

So, what will you write to the client?

Alors, qu'écriras-tu à la cliente ?

Let's touch base tomorrow.

Faisons un point demain.

The bottom line is that we can raise the bar, but we cannot double the work without changing the budget.

L'essentiel, c'est que nous pouvons placer la barre plus haut, mais pas doubler le travail sans modifier le budget.

Clear, professional and honest.

Clair, professionnel et honnête.

Should I also promise to go the extra mile?

Dois-je également promettre de faire un effort supplémentaire ?

Only if the extra mile is included in the schedule.

Seulement si cet effort supplémentaire est prévu dans le calendrier.

That may be the real bottom line.

C'est peut-être cela, le véritable fond de l'affaire.

See you next time, friends.

À la prochaine, les amis.



Goodbye.

Au revoir.

.....

