

# Corps et âmes

## Réveillez le fin négociateur qui sommeille en vous

Du prix de sa voiture neuve à son salaire, tout se discute. Les bons conseils d'une pro de la tractation

Cécile Denayrouse

**V**ous envisagez de partir en vacances vers une destination exotique, si possible sans pousser votre banquier au suicide? Bonne nouvelle: selon Céline Taïs, négociatrice professionnelle, il est tout à fait possible d'alléger la facture. Encore faut-il savoir comment s'y prendre. Car du câlin du matin au bain des enfants en passant par son salaire, tout se négocie. Une pratique qui reste honteuse aux yeux des Genevois. «L'art de la négociation ne cadre pas vraiment avec la culture helvétique. Les Suisses, habitués à avoir de l'argent à disposition, paient leurs factures sans jamais les discuter», s'étonne encore la jeune femme. C'était compter sans cette bonne vieille crise économique et sur le grand méchant Web, qui poussent les Genevois à comparer les prix et à rechercher le meilleur marché. Pour décoincer le négociateur frustré tapi en chacun de nous, Céline Taïs propose même des séminaires accessibles à tous.

Elle l'affirme haut et fort: tout se négocie ou presque. «A priori, seuls les prix de l'assurance maladie de base et de l'énergie ne sont pas discutables. Sans compter ses propres valeurs, avec lesquelles il ne faut jamais transiger.» Sinon, du taux de son hypothèque au prix de ses nouvelles fenêtres, sans oublier son voyage aux Maldives, il est toujours possible d'adoucir la douloureuse. «Les personnes que je rencontre estiment à tort que négocier implique de chercher à gruger l'autre ou à le spolier. C'est faux, il s'agit plutôt d'un mode de communication, d'une discussion à bâtons rompus au cours de laquelle on recherche des objectifs communs, histoire que chacun s'y retrouve», décrypte la fondatrice de Pi-Lot, une entreprise dédiée à la négociation de haut vol. Elle nous livre en primeur quelques conseils simples pour arrêter de se faire tondre la laine sur le dos.

### Ne jamais parler d'argent en premier

C'est la règle d'or. Mieux vaut éviter d'entrer dans les détails et laisser le vendeur pénétrer en premier sur ce terrain périlleux, surtout si l'on n'est pas un expert dans ce domaine. «Il faut plutôt dire, par exemple: «J'ai estimé le prix du marché. Or, celui que vous me proposez est diffé-



Céline Taïs est la fondatrice de Pi-Lot, un cabinet de conseil en négociations et achats. Ses clients sont aussi bien des entreprises que des particuliers. STEEVE IUNCKER

rent de deux décimales, pourquoi?» que se plaindre de but en blanc que l'ardoise du concurrent affiche 500 francs de moins. L'idée est de laisser une porte ouverte à la discussion et donc à la négociation.»

### Demander des devis détaillés

Avant de s'engager fermement, le client rusé lorgne ce qui se fait ailleurs. «Ce conseil paraît simple mais beaucoup de gens se laissent séduire un peu trop rapidement par les belles paroles d'un vendeur», souffle Céline Taïs. Concrètement, il faut éplucher chaque devis, ligne après ligne, et s'interroger: «Quelle est cette option? En quoi ça consiste? Pourquoi ne me la propose-t-on pas dans cet autre devis?» «Il ne

faut pas hésiter à poser des questions sur tout ce qui ne paraît pas correct ou pas clair. Ensuite, en gros, on prend le meilleur de chaque contrat et on cherche à l'obtenir.» Contrairement à ce que vous assurent certains vendeurs, il n'existe pas de contrats types, il n'y a que des clauses à négocier. Bon à savoir: certains vous accorderont un escompte si vous payez en cash.

### Eplucher la communication d'entreprise

Dans le cas d'une négociation de salaire, par exemple, il est important de bien se préparer. Le but? Être crédible aux yeux de son interlocuteur, savoir expliquer, argumenter, justifier. Il suffit d'une hésitation

ou d'une simple erreur pour que le rapport de force s'inverse. «Si votre entreprise prône la confiance ou la fidélité dans ses plaquettes publicitaires, vous pouvez retourner ces arguments dans votre intérêt, par exemple pour négocier une augmentation. A l'interne, il ne faut pas hésiter à mettre les employeurs face aux engagements qu'ils garantissent à l'extérieur.»

### Ne pas bloquer sur l'argent

Beaucoup de gens pensent en termes de compensation financière alors qu'il est possible de négocier plutôt sur des services, ou même des destinations lorsqu'il s'agit de vacances. Un peu comme une femme fatale qui a le choix de ses soupirants, il faut se

laisser séduire. «Inversez votre position: l'idée n'est pas de convaincre le vendeur de baisser ses tarifs mais au contraire de le laisser vous persuader de rester chez lui. Demander, par exemple, à son tour-opérateur: «Pourquoi les offres concurrentes sont si différentes alors que la destination et la date de départ sont les mêmes? Qu'est-ce qui, dans ce cas, justifie que je vienne chez vous depuis autant d'années? Prouvez-moi que je ne fais pas le mauvais choix.» A la guerre comme à la guerre.

### Séminaires de négociation.

Le 5 novembre à l'Hôtel du Parc des Eaux-Vives. Prix et informations sur [www.pi-lot.com/seminaires](http://www.pi-lot.com/seminaires)

## Et si on causait sexe?

«Chérie, fantasme un peu, c'est bon pour ta santé!»



Catherine Solano

Directe, précise, technique s'il le faut, notre sexologue nous parle de ce qui se passe sous notre couette

Écrivez à notre sexologue: [sexologue@tdg.ch](mailto:sexologue@tdg.ch)

### Existe-t-il des personnes n'ayant vraiment aucun fantasme?

Oui, il existe des personnes n'ayant réellement aucun fantasme, à commencer par les enfants avant la puberté. A cette époque de la vie, le corps n'est pas encore imprégné d'hormones sexuelles et l'imaginaire érotique ne fabrique pas de fantasmes comme il le fera plus tard à l'âge adulte. Ensuite, les personnes souffrant de dépression grave ont une libido qui fonctionne mal, voire pas du tout. C'est dû au fait que leurs neurotransmetteurs cérébraux dysfonctionnent. La baisse du désir sexuel est accompagnée d'un ralentissement très important de l'imaginaire sexuel,

donc des fantasmes. Une fois la dépression guérie, tout rentre dans l'ordre, généralement en quelques mois.

Et puis les personnes souffrant d'un déficit hormonal, notamment en testostérone, souffrent d'une disparition de leurs fantasmes. C'est le cas des hommes prenant un traitement antihormones pour un cancer de la prostate. C'est le cas aussi de certaines femmes sous pilules dites à effet antiandrogénique, particulièrement les pilules antiacné.

D'autres personnes ont le sentiment de n'avoir aucun fantasme, alors que leurs fantasmes sont en réalité enfouis sous leurs peurs. Il s'agit souvent de gens ayant une histoire

lourde qui a marqué profondément leur sexualité: ils ont été agressés sexuellement ou violés; ils ont souffert de violences ou ont été confrontés à des accidents mortels ou traumatisants. Ils peuvent encore avoir vécu dans un environnement familial toxique pour la sexualité, avec des parents leur transmettant leurs peurs ou leurs phobies des choses du sexe. Dans ce cas, avec un travail de psychothérapie pour laisser les peurs de côté et accepter de laisser une place naturelle à la sexualité, les fantasmes reprennent tout simplement la fonction qu'ils doivent avoir, celle d'être un aliment, une source d'énergie sexuelle positive.

## Poil à gratter

Urgences vestimentaires

**A** moins de travailler pour la brigade du goût ou pour Karl Lagerfeld (quoique), il est difficile de savoir à coup sûr comment s'habiller quel que soit l'événement, le tout sans passer pour un beauf, un schizophrène ou un vieux beau (rayer la mention inutile). Par chance, un petit guide malin vient au secours des handicapés du style. Dans *Dress Code*, chaque situation délicate de la vie courante est minutieusement passée au crible d'un spécialiste du look. Un entretien d'embauche? Pas de panique, on vous souffle les erreurs à ne surtout pas commettre. Un enterrement? Voilà une recette simple pour ne pas voler la



vedette au cher disparu. Vous souffrez d'un physique ingrat? Il existe des solutions. A la fois drôle et utile. **C.D.**

«*Dress Code*» de Maxime Donzel et Géraldine de Margerie. Chez Robert Laffont.