

# “ Dans une négociation, je ne transige jamais sur mes valeurs ”

## ● Le contexte

« Le face à face avec des acheteurs est aujourd'hui un rapport de forces terrible. Ils sont parfaitement entraînés. Inflexibles, ils usent de toutes les techniques d'intimidation. Ceux des grands groupes sont redoutables: ils ont évacué toute dimension émotionnelle dans leurs propos.

Lorsqu'ils vous répètent inlassablement, d'un ton péremptoire « je veux une baisse », il n'est vraiment pas facile de s'en sortir ! Pour résister à cette pression, on a intérêt à être bien armé... »

## ● Sa philosophie

« J'ai un principe: je reste fidèle à des règles éthiques, quel que soit le client,

l'enjeu de la négociation. Je tiens à ce que dans les échanges, chacun fasse preuve de clarté et de respect mutuel. Je n'ai jamais dérogé à cette philosophie. Ce qui m'a d'ailleurs causé quelques déboires dans ma carrière ! Il m'est arrivé, en effet, de réagir de

façon frontale à des situations que je ne pouvais accepter. Ce qui ne plaît pas toujours dans le monde de l'entreprise où la plupart des individus n'ont pour valeurs que le pouvoir, l'argent, l'égoïsme et le sexe. »

## ● Sa méthode

« De peur de perdre une opportunité, un client ou son image, on a du mal à savoir dire « non ». La nature humaine est ainsi faite... En ce qui me concerne, si mon interlocuteur ne respecte pas les règles du jeu, je n'hésite pas à stopper la discussion. Récemment, un acheteur m'a demandé d'augmenter notre productivité.

Il sortait du périmètre acceptable. Je lui ai répondu sans détour: « Désolé, il n'y a pas de raison que l'on continue la négociation. A ce stade, ce n'est plus rémunérateur pour notre entreprise. »

Je n'hésite pas non plus à abréger le débat si le manque de respect est flagrant entre les participants. Un jour, un client a fait taire un de ses collaborateurs, le traitant d'idiot en pleine réunion. Outré, j'ai interrompu la discussion. J'accepte de tout négocier, sauf mes valeurs. C'est une question de dignité. » ●



PHOTO X

**Jean-Yves Beugin**  
reste fidèle à ses  
règles éthiques.