

# Confidences d'une femme et de son portefeuille

## Le 1er mai 2026 : Quand négociateur devient un jeu qui fait du bien au budget

Mon seul souvenir de négociation avant l'âge adulte remonte à mes 12 ans. J'étais en voyage au Mexique avec mes parents et ils m'avaient encouragée à négocier le prix d'un petit souvenir. Avec hésitation, je m'étais lancée, répétant maladroitement ce qu'on m'avait conseillé de dire. À ma grande surprise, le vendeur avait accepté de baisser le prix. Mes parents m'avaient expliqué que là-bas, la négociation faisait partie du mode de vie, du processus d'achat, et que personne n'y voyait rien d'étrange. Je me souviens encore de la fierté que j'avais ressentie en repartant avec mon trésor payé moins cher que prévu. C'était une petite victoire, mais elle avait laissé une trace.

Des années plus tard, c'est presque par hasard que ce souvenir m'est revenu, au moment où j'ai osé négocier quelque chose d'aussi banal que mon forfait internet. J'étais prête à payer, comme toujours, puis j'ai pensé : « Pourquoi pas ? » En quelques minutes, sans effort particulier, j'avais obtenu une réduction. Rien d'énorme, mais assez pour me donner le même sentiment de victoire qu'à 12 ans : la satisfaction d'avoir osé. C'est là que j'ai compris que la négociation n'était pas une corvée, mais un outil précieux, presque ludique, pour mieux gérer son argent.

Depuis, j'ai pris goût à cette habitude. Bien sûr, chaque vendeur ou fournisseur a le droit de dire non, mais au pire je n'ai rien perdu. Et quand le « oui » arrive, c'est une vraie bouffée de motivation. Ces petites victoires mises bout à bout renforcent la confiance et rappellent qu'on a plus de pouvoir qu'on le pense sur son budget. Ça demande un peu de temps et d'audace, mais quand cela devient une routine, ça ressemble à un petit jeu où l'on sort gagnante plus souvent qu'on ne l'imagine.

Alors, si vous avez envie de vous lancer mais que vous ne savez pas par où commencer, je vous ai concocté un petit guide de choses qu'il est possible de négocier dans la vie quotidienne, avec des explications concrètes sur la manière de le faire. L'idée n'est pas de tout marchander, mais plutôt d'adopter un réflexe simple : demander. Demander avec politesse, avec assurance, et sans peur du refus. Parce qu'au fond, chaque dollar économisé est un pas de plus vers une gestion plus sereine de votre argent.

Et mieux encore : cet argent économisé peut devenir une ressource précieuse à faire fructifier. Placé dans un compte d'épargne, investi dans un projet personnel ou dans un fonds qui vous tient à cœur,



il cesse d'être une simple économie pour devenir un levier de liberté. L'investissement, même modeste, transforme vos efforts de négociation en moteur de croissance et donne un véritable sens à cette habitude.

Dans le contexte économique actuel, où chaque dépense pèse un peu plus lourd, sauver quelques dollars ici et là peut réellement faire toute la différence. Mais apprendre à les faire travailler pour soi, c'est franchir une étape supplémentaire vers l'autonomie financière. Et vous verrez, le sentiment de victoire, lui, n'a pas de prix.

#### **Une femme qui aime négocier**