

Entreprendre au féminin

Dans cette grande série, qui paraît toutes les deux semaines, nous vous présentons le parcours d'entrepreneures de tous horizons, nous examinons des enjeux liés à l'entrepreneuriat féminin, et nous donnons la parole à de grandes personnalités féminines du milieu des affaires québécoises.



Billet — Récemment, j'ai rencontré en entrevue une candidate à un poste de niveau senior. Brillantes études, bon début de carrière, elle a accumulé non seulement l'expérience pertinente que je recherche, mais elle possède de solides réalisations à son actif. Elle est talentueuse et elle est reconnue par ses pairs comme celle qui « livre » et, par ses patrons, comme étant une formidable négociatrice de contrats.

L'entrevue avance et je me demande comment elle va se positionner concernant sa rémunération. Surprise! Au moment d'aborder la question, je la sens tout à coup légèrement déstabilisée. « Ce n'est pas la question primordiale et ni le plus important pour moi », me confie-t-elle. Si la question de la rémunération ne devrait pas être l'enjeu principal d'un changement de poste, il n'en reste pas moins qu'il est essentiel de l'aborder et d'en discuter. C'est à ce moment précis que je me suis rendu compte que la candidate traînait depuis plusieurs années une rémunération en deçà du marché de 25%. Pourquoi? Parce qu'elle avait à un moment donné mal négocié une promotion et qu'elle n'avait jamais récupéré l'écart qui s'était créé à ce moment-là. Une mauvaise négociation peut prendre de nombreuses années à rattraper, sans compter que bien souvent, seul un changement d'employeur permet de combler le manque à gagner. Un virage mal négocié à l'interne ne se rattrape pratiquement jamais, équité salariale ou pas!

« Apprendre à négocier pour soi-même »

— Nathalie Francisci

Vous devriez toujours négocier votre rémunération. Que ce soit l'aspect monétaire ou les avantages sociaux, les options ne manquent pas.

rence et se mettent plus facilement à risque. Quelle que soit la situation, vous devriez toujours négocier votre rémunération. Que ce soit l'aspect monétaire ou les avantages sociaux, les options ne manquent pas. Jouez avec les échelles salariales ou les bénéfices marginaux, car rien ne vous empêche de gagner sur d'autres tableaux, comme les vacances, l'accès à un service complet médical ou encore un aménagement de votre temps de travail. Si le gain en argent est toujours attirant, il est vite oublié une fois les impôts déduits.

Souvenez-vous qu'un nouvel emploi ou une promotion en interne est l'occasion d'augmenter votre rémunération. Si vous manquez le bateau, vous ne savez pas quand se représentera le prochain, sans compter que vous serez déjà pris du retard. C'est ce qui est arrivé à ma candidate. A deux reprises, elle a manqué l'occasion de changer d'échelle salariale et la voilà, 10 ans plus tard, sous-évaluée dans son marché.

Le risque le plus important ici est d'être non seulement sous-évalué, mais aussi dévalorisé, car l'interlocuteur se demande si finalement il n'y a pas une raison à cela. Terrible, cette question, car le doute s'installe. Souvent les employeurs se tournent vers les candidats dont la rémunération est la plus élevée, comme si c'était une garantie de leurs compétences et de leur excellence. En fait, il s'agit plutôt d'un effet psychologique. Le même que lorsque vous achetez un produit coûteux. C'est d'ailleurs là-dessus que l'industrie du luxe base ses stratégies de prix. Peut-être une source d'inspiration pour rendre votre négociation plus fructueuse? ●

Nathalie Francisci est associée, gouvernance et diversité, chez Odgers Berndtson, et présidente du CA de la section québécoise de l'Institut des administrateurs de sociétés.

Pour une négociation réussie

Préparation

Assurez-vous de bien comprendre le rôle et les responsabilités du poste, et évaluez votre marge de négociation selon le contexte économique et du marché. Renseignez-vous sur les pratiques de l'entreprise (évaluation, promotion, augmentation...) et votre valeur au marché en vérifiant ce qu'offre un poste similaire auprès des votre réseau, des recruteurs et des sites spécialisés (ratemyemployer.ca, glassdoor.com). Déterminez votre seuil d'intolérance et assurez-vous d'avoir un plan B. Vous serez beaucoup plus à l'aise dans l'exercice si vous devez décliner.

Démonstration

Connaissez vos forces et ce qui vous démarque des autres. Démontrerez votre valeur ajoutée et comment vous l'exprimez. Gardez toujours le sourire et soyez sur le mode de la solution, parlez plus au « nous » qu'au « je », car cela engage votre interlocuteur dans la recherche d'une issue commune gagnante.

Conclusion

Concluez toujours votre négociation finale en personne plutôt qu'au téléphone ou par échange de courriels. Une rencontre fera pencher la balance et vous pourrez mesurer l'intérêt de l'autre partie. Sachez de la façon dont vous négociez fait aussi partie du processus de sélection...