Négociation salariale 101 : Comment demander une augmentation

ROMA : Vous venez de décrocher un nouvel emploi et vous êtes enthousiaste. Mais quel est le salaire? Voilà que vous devez soudain devenir expert en négociation.

ROB : Mais que pouvez-vous négocier? Comment obtenir ce que vous voulez? Vous vous demandez comment négocier, vous ne savez pas du tout comment procéder! Eh bien, vous n'êtes pas seul. C'est le sujet de l'épisode d'aujourd'hui. Aujourd'hui donc, nous assistons à un cours : Négociation salariale 101.

[THÈME MUSICAL]

ROMA : Bienvenue à Test de résistance, série de balados du Globe and Mail dans laquelle nous nous penchons sur la façon dont la pandémie a transformé les règles des finances personnelles pour les membres de la génération Z et pour les milléniaux. Je suis Roma Luciw, rédactrice en chef de la rubrique des finances personnelles du Globe and Mail.

ROB : Et je m'appelle Rob Carrick. Je suis chroniqueur en finances personnelles au Globe and Mail.

ROMA : Alors Rob, aujourd'hui nous parlons salaire et négociation salariale. Pour beaucoup de jeunes, c'est un privilège de trouver un emploi. Une fois les études terminées, vous avez probablement des dettes d'études et le marché du travail n'est pas facile. Il n'y a pas beaucoup de postes à temps plein. Beaucoup de gens ont des emplois précaires. Et tout d'un coup, vous avez une offre d'emploi. Dans un tel cas, le salaire n'est pas forcément la première chose qui vous vient à l'esprit. Vous vous souvenez, Rob, du moment où vous avez décroché votre premier emploi à temps plein?

ROB : Oui, je m'en souviens très clairement. J'étais tellement heureux d'avoir un emploi. J'étais dans le journalisme, et c'était un emploi vraiment super : journaliste-éditeur à la Presse canadienne. Je n'ai même pas tenté de négocier. Je me suis dit que je me contenterais de ce que l'on m'offrirait, et c'est ce que j'ai fait. Il se trouve que le salaire était assez bon. Cela ne me posait évidemment pas de problème. Pour être honnête, j'ai à peine regardé ce que comprenait ma rémunération. J'étais tellement reconnaissant que l'on m'offre une telle possibilité.

ROMA : C'est intéressant, je ne me souviens pas moi non plus, à la fin de mes études, de penser à ce que mon salaire allait être. Vous choisissez une voie parce que vous pensez que c'est ce que vous voulez faire, et que vous allez être bon. Il est donc normal de se sentir gêné de commencer à parler salaire avec un employeur potentiel, alors que vous êtes si heureux d'avoir décroché cet emploi. Et pourtant, il faut absolument le faire. J'ai lu quelque part une citation selon laquelle ne pas négocier le salaire de votre premier emploi peut vous coûter des centaines de milliers de dollars sur l'ensemble de votre carrière. Les répercussions financières sont donc énormes. Et sur toute une vie, elles peuvent vraiment s'accumuler.

ROB : Êtes-vous une bonne négociatrice, Roma?

ROMA : J'ai l'impression d'avoir négocié à certains moments de ma vie. J'ai commencé à négocier lorsque je voyageais, mais j'ai aussi l'impression de négocier sur différents réseaux d'achat et de vente dont je fais partie. Entre autres. Mais pour beaucoup autres aspects, je ne me sens pas vraiment à l'aise de négocier. Je pense donc que cela dépend vraiment de la situation. Et vous?

ROB : Vous savez, je n'aime pas vraiment négocier. Mais j'ai découvert que, si vous demandez quelque chose, vous risquez de l'obtenir. Donc, cela vaut la peine d'essayer. Et puis, je ne peux pas dire que je suis un as de la négociation, mais j'ai l'impression que, que ce soit pour acheter une voiture ou faire faire des travaux, quand on demande quelque chose, on l'obtient parfois. Cela vaut donc toujours la peine de le faire, surtout s'il s'agit d'emploi.

ROMA : Il faut dire qu'en fait, beaucoup d'entre nous ne se sentent pas à l'aise pour négocier leur salaire. D'après un sondage de la société de recrutement Robert Half, seulement 36 % des Canadiens avaient négocié une augmentation de salaire lors de leur dernier changement d'emploi. Dans un autre sondage réalisé par Mint.com, lorsqu'on demande aux gens pourquoi ils ne négocient pas, un répondant sur quatre indique que c'est parce qu'il ne sait pas comment s'y prendre. Une personne sur dix a répondu qu'elle craignait les conséquences négatives.

ROB : Mais cette même enquête montre que 43 % des personnes qui négocient obtiennent ce qu'elles demandent. Et 30 % disent que l'employeur a coupé la poire en deux. En tout, les trois quarts des personnes qui négocient obtiennent plus que ce qui leur a été proposé au départ. Ce n'est pas mal!

ROMA : Il semble que la négociation du salaire soit difficile au début, mais elle peut devenir plus facile à mesure que vous progressez dans votre carrière. Si vous pouvez compter sur un bon réseau de soutien.

ROB : Exactement. Lorsque nous avons réfléchi à cet épisode et à la difficulté de parler d'argent et de salaire, nous avons décidé de rechercher un groupe d'amis qui se disent tout. Et nous en avons trouvé un. Nous y venons tout de suite après la pause.

PRÉ-LANCEMENT : Cette baladodiffusion vous est présentée par Investissements RPC. Vous pouvez être rassuré, le Régime de pensions du Canada est là pour vous. Nous investissons pour garantir que le RPC demeurera solide, durable et sûr, à long terme, pour des millions de Canadiens. Pour en savoir plus, allez à l'adresse investissementsrpc.com.

AMIS : Je m'appelle Tara. J'ai 28 ans.

Je suis Julia. J'ai 28 ans moi aussi.

Je m'appelle Lisa, je suis ingénieure à Toronto.

Moi, c'est Cheryl. Je vis à Toronto, mais je déménage au Royaume-Uni à la fin du mois pour être professeure à l'université.

ROB : Lorsque Cheryl s'est vu proposer un nouvel emploi dans une université britannique, elle s'est tournée vers son groupe de clavardage.

CHERYL : Je regardais les emplois au Canada, au Royaume-Uni et en Europe. Les universités britanniques paient beaucoup moins bien que les universités canadiennes, mais elles sont aussi beaucoup plus compétitives. Je ne savais pas trop quoi faire, je savais que je pourrais gagner 200 000 \$ au Canada, alors qu'au Royaume-Uni, je gagnerais l'équivalent de 75 000 \$. Et les gens me demandaient si on peut négocier au Royaume-Uni. Est-il possible de discuter au Royaume-Uni? Je n'avais pas peur de négocier, mais je ne savais pas ce que j'étais censée faire.

ROB : Pendant ce temps, les amis de Cheryl clavardent tous les jours à ce sujet. Nous savions tous à quel point Cheryl était soulagée d'avoir décroché cet emploi. Voici l'amie de Cheryl, Tara.

TARA : Le plus important, c'est que Cheryl cherchait vraiment un poste important. Alors, dès qu'elle a eu l'offre, nous étions tous vraiment excités.

Et puis vous savez, à partir de là, Cheryl s'est demandé comment elle devait procéder.

ROB : Comment négocier? Mais aussi, quand négocier? Voici de nouveau Cheryl.

CHERYL : J'ai passé l'entretien d'embauche sur Zoom. Et j'étais vraiment sidérée d'avoir le poste, parce que c'était mon premier entretien. Alors je me suis contentée de dire merci. Mon interlocuteur m'a demandé si j'avais des questions. Et j'ai répondu que non. Alors, il a dit que, d'habitude, les candidats l'interrogent sur le salaire. J'ai dit que oui, en effet. Justement, quel est le salaire? Il m'a dit le montant, j'ai pensé que c'était plus que ce que je gagne en ce moment. Mais pas autant que ce que je voulais. Mais j'ai dit d'accord. Fin de l'appel. Je me suis alors demandé si je n'avais pas manqué une occasion de négocier.

ROB : Tous les amis du groupe de discussion ont clavardé à ce sujet. Et personne n'était vraiment sûr. Voici Julia.

JULIA : Oui, c'est presque comme si le sujet était tabou. Il est vraiment très difficile d'entamer ces conversations. Et donc tu finis par parler à tes amis pour essayer de comprendre. Est-ce normal? Est-ce que je dois le faire? Comment puis-je demander? Qu'est-ce qui serait insultant?

CHERYL : Je pense que l'une des choses qui est vraiment difficile, en ce qui concerne la négociation et les salaires, c'est que nous sommes tous assez jeunes, et que je suis dans un domaine vraiment très compétitif. Donc, je suis tout simplement heureuse d'avoir un emploi, et je ne vais quand même pas me plaindre et réclamer d'être plus payée.

ROB : Même si les quatre amis ont fait beaucoup d'études, ils n'ont jamais reçu de formation véritable sur la façon de négocier. Et le lieu de travail? En tout cas, la question de la négociation ne s'est jamais posée pour Julia et Tara.

TARA : Julia et moi ne sommes pas en position de négocier, car nous sommes fonctionnaires. Et donc, quand Cheryl en a parlé pour la première fois, j'ai été vraiment très étonnée. Quoi, il y a des gens qui négocient leur salaire? Et puis, la conversation a dévié sur le meilleur moment pour négocier.

ROB : C'est vrai. Revenons à cette question du moment. Revenons à l'histoire de Cheryl et à son offre d'emploi d'une université en Angleterre.

CHERYL : Ils m'ont donc envoyé un contrat. J'en ai fait une capture d'écran et je l'ai envoyée au groupe. Et je leur ai dit que je venais de recevoir cette offre salariale. Puis-je l'accepter sous condition, et négocier plus tard? Mon partenaire m'a dit : « Je pense que tu as raté ton occasion. » Je lui ai alors demandé à quel moment j'aurais dû le faire. Je n'en avais aucune idée. En effet, j'ai manqué l'occasion, et j'ai fini par ne pas négocier.

TARA : Je me souviens que Cheryl a dit qu'elle avait parcouru avec son partenaire la série d'échange de courriels pour tenter de déterminer à quel moment j'aurais dû négocier. Mais c'est

environ cinq courriels plus tôt qu'elle aurait dû aborder le sujet. Je me suis demandé comment elle était censée le savoir. Je me suis sentie malheureuse pour elle. Parce que j'estime que les compétences et les connaissances de Cheryl mériteraient un salaire en conséquence, ou au moins la possibilité d'avoir cette conversation. Or, elle n'a même pas eu cette chance.

ROB : Le groupe a de nouveau eu l'occasion de parler salaire au sujet de Lisa, qui est ingénieure.

LISA : Rechercher un emploi pendant la pandémie a été vraiment stressant. J'avais terminé ma maîtrise et il me fallait un emploi. J'avais besoin d'argent. Je payais un loyer à Toronto, alors il me fallait un emploi. LE PLUS VITE POSSIBLE.

ROB : Quelques mois après le début de sa recherche d'emploi, Lisa a eu la chance de recevoir une offre. Cependant, l'entreprise en question n'était pas son premier choix. En fait, elle était en communication avec son premier choix. Formidable! Mais ce n'était que pour un stage coopératif temporaire.

LISA : En revanche, l'autre entreprise m'avait offert un emploi à temps plein.

ROB : Elle ne voulait pas de cet emploi. Mais cette offre l'a poussée à être audacieuse avec l'entreprise qui lui offrait le stage.

LISA : Je leur ai dit « J'aimerais vraiment vous choisir, mais il serait difficile de refuser un poste à temps plein, en pleine pandémie. » Et dans la foulée, j'ai demandé quel était le salaire. Donc je suis passée directement au stade où j'essayais de les convaincre de me verser un paquet d'argent.

ROB : Lisa a joué le tout pour le tout.

LISA : J'avais demandé un salaire d'un peu plus de 90 000 \$. Et j'ai obtenu 85 000 \$. J'étais vraiment très contente.

ROB : Lisa n'a pas obtenu exactement le montant qu'elle demandait, mais elle est mieux payée qu'avant et, dans l'ensemble, elle est très heureuse de sa situation.

Tara, maintenant. Elle est sur le point de déménager à Chicago, ce qui signifie qu'elle doit chercher un nouvel emploi. Et Cheryl pousse Tara à chercher à obtenir le salaire qu'elle mérite en tant qu'ergothérapeute.

TARA : Quand Cheryl en a parlé pour la première fois, j'étais vraiment dubitative. Les ergothérapeutes ne négocient pas. Elle m'a répondu : Oh si, elles négocient! J'ai donc fait des recherches, notamment sur le site web OTsalary.com, une base de données des salaires de toutes les ergothérapeutes qui sont prêts à fournir cette information. J'ai utilisé les filtres Chicago, « pediatric » et « occupational therapist ». Cela m'a permis de savoir combien d'expérience ont ces gens, où ils travaillent, et combien ils gagnent.

ROB : De vraies recherches! Je dois dire que ce site web a l'air magique. C'est le genre de données dont les gens ont besoin pour négocier.

TARA : Je trouve ça assez incroyable de penser que je pourrais avoir de telles conversations, lors d'un entretien. Dire, vous savez, j'ai regardé, j'ai fait mes recherches. Que m'offrez-vous? Y

a-t-il possibilité d'avoir une discussion à ce sujet? Je suis vraiment reconnaissante que de telles conversations aient lieu, car cela m'a permis de faire mes propres recherches pour voir ce que vaut un poste comme le mien.

ROMA : J'aime écouter ce groupe d'amis, parler et partager. J'espère sincèrement que beaucoup de gens vont les imiter dans les années à venir et, surtout, que les gens ont des groupes comme celui-ci au sein desquels ils peuvent se confier.

ROB : Je pense en effet qu'ils ont de la chance de faire partie d'un tel groupe, ils se soutiennent mutuellement, font des comparaisons, s'entraident. Je me rends compte que je n'ai jamais eu ça dans aucun des emplois que j'ai occupés. Nous sommes tous sous notre cloche, isolés, à éviter de parler de notre rémunération et de nos salaires.

ROMA : Il est très courant d'essayer de se débrouiller et de négocier en se basant sur quelques recherches sur Internet et le soutien de ses amis. Mais que penseriez-vous si je vous disais que vous pouvez réellement apprendre à négocier? Vous savez, prendre un cours? Aujourd'hui, nous avons un professeur de négociation avec nous. Nous y venons tout de suite après la pause.

PUBLICITÉ : Cette baladodiffusion vous est présentée par Investissements RPC. Chez Investissements RPC, nous ne perdons jamais le long terme de vue. Nous investissons pour assurer la sécurité financière de toutes les générations de Canadiens. Nous diversifions nos investissements entre les régions et les catégories d'actifs, de façon à tirer parti des meilleures occasions et à générer des rendements durables à long terme. Le fonds dépasse aujourd'hui les 400 milliards de dollars. Pour en savoir plus sur le rendement de nos investissements pour les Canadiens, consultez le site Investissementsrpc.com.

HADIYA : Je m'appelle Hadiya Roderique. J'ai enseigné la négociation pendant plusieurs années. Comme j'ai également été avocate, la négociation faisait partie de ma pratique quotidienne.

ROMA : Nous nous entretenons aujourd'hui avec Hadiya Roderique, car elle a enseigné la négociation aux étudiants en administration de l'Université de Toronto. Voici la conversation que nous avons eue.

Bon, nous parlerons de la négociation du salaire dans un instant. Mais, en général, quel niveau de connaissances en négociation observez-vous chez les étudiants lorsqu'ils entrent dans votre salle de cours?

HADIYA : Généralement plutôt faible. Bien sûr, chacun est obligé de négocier dans sa vie. Pour acheter quelque chose sur Craigslist, avec les parents pour pouvoir rentrer plus tard. Par exemple. Mais la plupart d'entre eux n'ont pas eu à négocier de façon intense, que ce soit pour leur salaire ou acheter une maison ou une voiture, alors que de fortes sommes sont en jeu. Je dirais donc qu'en général, leurs connaissances sont assez sommaires.

ROMA : Quelles sont les idées fausses les plus répandues à ce sujet?

HADIYA : Les gens croient que l'on naît bon négociateur. Que l'on négocie à l'instinct, et que soit on sait comment faire, soit on ne le sait pas. Alors qu'en fait, la négociation est une compétence qui peut être acquise et développée. Et je dirais que les meilleurs négociateurs ne sont pas nés bons négociateurs. Ils le sont devenus. Beaucoup de gens pensent que négocier

signifie parler fort, faire des commentaires, taper de la main sur la table et lancer toutes sortes d'exigences. Le but est de faire reculer son interlocuteur par son savoir, ses connaissances et sa force. Or, il n'est pas nécessaire d'être imposant et de parler fort pour être un négociateur très habile.

ROMA : Y a-t-il un manque de connaissance à propos de la négociation, surtout chez les personnes qui sont en début de carrière?

HADIYA : Il y a beaucoup d'idées fausses et beaucoup de désinformation. Et cela conduit les gens à faire plusieurs erreurs graves. Par exemple, la « malédiction du gagnant » qui fait qu'ils se contentent souvent de trop peu. L'erreur d'être d'accord juste pour le plaisir d'être d'accord, de se sentir obligé de conclure un accord même si on a de meilleures solutions ailleurs. Une autre erreur consiste à quitter la table de négociation par arrogance. Lorsque vous rejetez les conditions proposées par l'autre partie, alors qu'elles sont meilleures que tout ce que vous pourriez obtenir d'autre. Ou alors, renoncer à de l'argent parce que vous ne connaissez pas le processus et ne savez pas comment obtenir plus.

ROMA : Bon. Maintenant, parlons plus précisément de la négociation du salaire. Le salaire n'est pas tout, mais il est évidemment très important. Et notre série Test de résistance parle d'argent. Alors comment s'y prendre pour négocier et obtenir ce que tout le monde veut, c'est-à-dire un salaire plus élevé?

HADIYA : Il faut tout d'abord apporter une précision importante. Beaucoup de gens croient que les négociations ne sont que distributives, si je peux dire. Autrement dit, si je gagne, tu perds. Et si c'est toi qui gagnes, je perds. C'est parfois comme cela que ça marche. Par exemple, si vous tentez d'acheter quelque chose sur Etsy, il n'est question que de dollars, n'est-ce pas? C'est un enjeu. Les intérêts sont divergents. Il y a une tarte à se partager. Mais dans beaucoup de négociations, notamment en matière d'emploi, il est davantage question d'intégration. De telles négociations comportent de nombreuses questions, et présentent des occasions, en quelque sorte, d'agrandir la tarte pour tous.

Connaissez-vous l'histoire des sœurs dans l'orange?

ROMA : Non.

HADIYA : C'est l'histoire de deux sœurs. Elles voulaient toutes les deux la seule orange qui restait. Au début, elles ont essayé de marchander. Une sœur a proposé de l'argent, l'autre a demandé gentiment. Pour conclure finalement que, parce qu'elles voulaient toutes les deux l'orange, elles devaient faire un compromis et partager l'orange. L'une des sœurs a mangé la pulpe et jeté la peau, tandis que l'autre a utilisé la peau pour faire son gâteau et a jeté la pulpe. La morale de cette histoire : si elles s'étaient parlé de leurs intérêts, elles auraient compris qu'elles voulaient toutes deux des parties différentes de l'orange. Et chacune aurait donc pu avoir toute la partie qui l'intéressait : toute la peau, ou toute la pulpe.

ROMA : En effet, il y a un énorme avantage à ce que les deux parties soient sur la même longueur d'onde pour ce qui est des attentes, et que vous ayez défini les exigences, les primes, les avantages et les inconvénients du poste.

HADIYA : Oui, quand on est prêt à partager l'information, il est en général plus facile de trouver des solutions plus intégratives. Il faut donc mettre l'accent sur les points communs entre les parties, minimiser les différences et chercher des solutions qui répondent aux buts et objectifs des deux parties. Je pense que si vous êtes un jeune qui débute, il est vraiment important

d'établir le montant minimum que vous voulez obtenir, votre prix de réserve en quelque sorte, et de connaître les autres solutions qui s'offrent à vous. La meilleure chose que vous puissiez faire est d'améliorer ce qu'on appelle votre MESORE, votre meilleure solution de rechange possible à un accord négocié. Dans toute négociation, c'est votre plus grande source de pouvoir, car si vous avez une solution de rechange très solide, vous n'avez pas besoin de l'autre partie pour obtenir une issue favorable, et cela vous donne beaucoup de pouvoir. Donc l'une des meilleures situations pour vous est d'avoir plusieurs options. Votre MESORE est importante, mais elle ne dépend bien sûr pas uniquement de vous. Parfois, très peu de solutions s'offrent à vous. Mais dans une telle situation, vous voulez que votre interlocuteur croie que votre MESORE est solide. Ne mentez pas sur une MESORE qui n'existe pas, car cela pourrait avoir des conséquences juridiques. En revanche, vous pouvez choisir de ne présenter que l'aspect positif de votre MESORE.

ROMA : L'un des problèmes que nous constatons souvent dans le domaine des finances personnelles est la réticence à parler d'argent. C'est vrai. Et je pense que cela s'applique aussi au salaire. La question qui se pose est donc la suivante : comment calculer combien vous valez de façon réaliste, mais ambitieuse? Sans vous sous-estimer? Mais sans exagérer au point de vous mettre hors course?

HADIYA : Ce qui est intéressant, c'est que les employeurs ne veulent pas que vous sachiez combien les autres gagnent. Car s'il y a inégalité, la correction devra se faire vers le haut : ce n'est pas la personne qui gagne le plus qui verra son salaire réduit, et il faut être équitable pour la personne qui gagne moins. Vous savez, j'ai entendu parler de femmes qui ont découvert que leur subordonné, l'employé qui relevait d'elles, gagnait plus qu'elles. Vous vous rendez compte? Ce genre de situations existe, surtout pour les femmes et les personnes racisées. Et je pense que nous devons adopter une culture dans laquelle nous parlons de ces sujets, nous n'avons pas peur de partager, parce que nous savons que c'est une bonne chose collectivement, que tous les employés détiennent ce pouvoir et cette information. Certaines entreprises interdisent à leurs employés de parler de leur salaire, car elles savent qu'à partir du moment où les gens commencent à partager cette information, celle-ci devient un pouvoir. Et ce pouvoir peut être utilisé dans l'intérêt des employés plutôt que dans celui de l'employeur. L'apparition de sites web comme Glassdoor a été vraiment très utile à cet égard.

Beaucoup d'employés contribuent à ces sites. Ils font des recherches, vont sur Reddit, sur des sites web, sur des sites d'emploi et fournissent de tels renseignements. Je pense que c'est particulièrement important pour les femmes et les personnes racisées. Je lisais l'histoire d'une femme qui avait soumis sa candidature pour un poste de comptable dans une entreprise, qui avait reçu une offre d'emploi et à qui on avait envoyé par erreur le contrat de l'homme à qui on avait proposé le poste avant elle et qui l'avait refusé. Il aurait gagné 17 500 dollars de plus, et aurait eu une semaine de vacances supplémentaire. Elle a rayé son nom, l'a remplacé par le sien et a signé le contrat! Quel geste audacieux. J'ai été très impressionnée.

En résumé, je dirais donc que l'information est le pouvoir, que les solutions de rechange sont le pouvoir.

ROMA : Est-ce que cela peut être une bonne chose de demander combien gagnent les gens qui sont au même niveau que moi?

HADIYA : Si on me donne un chiffre, je me demanderais où je me situerais par rapport aux autres personnes de mon niveau, dans mon service. Serais-je au bas de l'échelle? Serais-je au milieu de la fourchette? Serais-je au sommet?

Et ensuite, comment mes compétences se comparent-elles? Suis-je au bas de l'échelle? Au milieu? Au sommet? Et si vous me dites que mon salaire se situe au bas de l'échelle, alors que mes compétences se situent au niveau le plus élevé? Cela n'aurait pas de sens, non? Autrement dit, il doit y avoir concordance entre votre salaire et votre niveau pour le poste, les compétences et l'expérience au sein du groupe.

ROMA : Bon, il y a parmi nos auditeurs des gens qui en sont à leur premier emploi, et évidemment à leur premier salaire. Et qui sont très heureux d'avoir un travail. Mais un jeune qui accède à son premier poste a-t-il un certain pouvoir de négociation?

HADIYA : L'idéal est d'avoir le choix entre plusieurs premiers postes. Donc, d'avoir plusieurs offres d'emploi. Mais même si ce n'est pas le cas, vous pouvez tenter de négocier un ensemble. Donc, votre employeur éventuel vous présente quelque chose. Si vous voulez répondre, proposez trois solutions différentes, qui ont toutes la même valeur pour vous, mais dont les priorités sont différentes. Cela vous permettra d'évaluer ce qui est vraiment important pour lui. L'une d'entre elles peut proposer plus de vacances, une autre un salaire plus élevé, une autre offrir plus de possibilités de développement professionnel.

En règle générale, une approche pluridisciplinaire ou globale vous permet aussi d'apparaître comme moins compétitif ou agressif. Lorsqu'il n'y a qu'un seul enjeu et que vous vous battez uniquement sur le salaire, la négociation a plus de chances d'être perçue comme un affrontement, où il ne peut qu'y avoir un vainqueur et un vaincu.

ROMA : Bon, mais que se passe-t-il si votre employeur éventuel vous répond : « Désolé, malheureusement, nous ne pouvons pas faire plus. C'est notre meilleure offre. » Mais vous voulez vraiment travailler pour lui.

HADIYA : Oui. Cela dépend. Le salaire est-il supérieur à votre niveau de référence, à votre prix de réserve? Pour toute négociation, la préparation est capitale. Pour vous préparer, vous devez par exemple établir votre prix de réserve. Quelles sont mes meilleures solutions de rechange? Quels sont mes objectifs? Si l'offre est supérieure à votre prix de réserve, et que vous n'avez pas d'autres options, vous l'acceptez. Mais supposons que vous avez une autre offre d'emploi, et que le salaire est plus élevé que ce que vous désirez. Et c'est aussi un employeur pour qui vous voudriez travailler. Dans ce cas, vous pesez le pour et le contre. Mais vous devez savoir à l'avance ce qui est important pour vous. Ainsi, vous ne serez pas influencé par un seul élément. Ce qui arrive en général, c'est que les gens tombent amoureux d'un endroit, d'une maison ou d'autre chose. Et la partie émotionnelle prend le dessus sur le concret.

ROMA : D'accord. Y a-t-il des choses à éviter dans une négociation? Y a-t-il une erreur qui pourrait réellement nuire à votre position?

HADIYA : Bien sûr, par exemple faire une première offre complètement déraisonnable. Si vous commencez dans une entreprise à un poste junior et que vous demandez 300 000 \$, ça ne va probablement pas passer. Donc, plus vous êtes préparé, plus vous avez l'air d'être quelqu'un qui sait dans quoi il s'engage, qui connaît le secteur et qui a fait des recherches, plus vous allez impressionner. Si vous demandez quelque chose, vous agissez souvent sur la satisfaction de votre interlocuteur. Il sera en fait plus satisfait que si vous n'aviez rien dit et aviez simplement accepté l'offre. N'ayez pas peur de demander des choses, surtout si vous pouvez vous appuyer sur vos recherches.

ROMA :

J'aimerais revenir sur une chose que vous avez dite tout à l'heure. Nous savons que les femmes sont souvent moins payées que les hommes. Nous savons que les personnes racisées sont sous-payées. Mais comment surmonter cela quand vous négociez?

HADIYA : Vous vous préparez à fond. Je ne saurais trop insister sur l'importance de la préparation. La préparation, c'est la moitié de la bataille. Je dirais même que c'est plus de la moitié de la bataille. Les trois quarts de la bataille. Vous devez avoir des données. Si vous recueillez des données sur les salaires auprès de Glassdoor ou d'autres sources fiables, vous êtes armé d'information, et il faudra que votre interlocuteur vous fournisse des renseignements contradictoires pour vous influencer ou vous convaincre. L'information... L'information est un pouvoir, surtout pour les personnes qui sont sous-représentées sur le marché du travail.

ROMA : D'après vous, y a-t-il de plus en plus d'entreprises qui se montrent ouvertes au sujet des salaires qu'elles versent à leurs employés? Parce qu'il me semble que c'est un élément important.

HADIYA : Pas vraiment. Pas à ma connaissance.

ROMA : Ce serait formidable.

HADIYA : Je crois que cela permettrait de corriger une grande partie des déséquilibres raciaux et de genre, trop nombreux sur les lieux de travail. Une entreprise a fait une expérience. Elle a publié, pour chacun de ses services, le salaire moyen des personnes de couleur par rapport aux personnes blanches. En un an, cette différence de salaire a disparu. Parce que lorsque vous mettez des gestionnaires sous les projecteurs, ils doivent admettre soit qu'il y a des préjugés, soit qu'il y a un problème de gestion ou de performance. Dans ce cas, il s'agissait de préjugés. Cela a permis de gommer les disparités salariales.

ROMA : Je pense que cet épisode va être vraiment très utile. Je suis si heureuse que nous ayons choisi ce sujet.

HADIYA : Moi aussi, merci!

ROB : Je pense que l'intervention d'Hadiya sera extrêmement utile à ceux qui sont insatisfaits de ce qu'ils gagnent, car ils savent maintenant mieux ce qu'ils peuvent faire pour tenter d'obtenir plus. Elle a vraiment ouvert quelques esprits. Qu'en pensez-vous, Roma?

ROMA : J'aime l'idée que la négociation n'est pas un conflit. J'aime le point de vue selon lequel si vous entamez la négociation du bon pied en exprimant ce dont vous avez besoin, et si l'employeur est ouvert, l'issue peut être mutuellement bénéfique. Et je pense que c'est un élément à retenir vraiment très positif. Une négociation n'a pas à ressembler à un conflit ou à une guerre. Elle peut être une victoire pour tout le monde.

ROB : Nous devons reconnaître que certaines personnes n'ont pas le pouvoir, par leur travail ou par leur secteur, de demander plus d'argent. Par contre, il est toujours possible d'améliorer votre sort dans le monde du travail, par exemple en demandant plus de vacances ou de nouveaux avantages. Réfléchissez toujours à la façon dont vous pouvez collaborer avec votre employeur pour améliorer votre situation. Selon moi, c'est une leçon importante à retenir.

ROMA : Et cela nous amène à nos points à retenir pour la journée.

1. Préparez-vous. Faites vos recherches, parlez à des gens qui travaillent dans votre domaine, allez sur Internet. Entamez la négociation en position de force, avec des attentes raisonnables, mais ambitieuses.
2. Ayez une solution de repli. Si possible, négociez avec plus d'un employeur potentiel à la fois. Cela vous rendra plus attrayant et vous ouvrira plus de portes.
3. La négociation ne porte pas seulement sur le salaire : vous pouvez demander plus de vacances, une formation plus poussée, des conditions de travail flexibles, de meilleurs avantages sociaux ou d'autres avantages. Tout ce qui vous tient à cœur.
4. Ne pas négocier signifie que vous renoncez peut-être à de l'argent, de l'argent que vous pourriez utiliser pour rembourser des dettes, épargner pour une mise de fonds ou investir. Ne commettez pas cette erreur.

Merci d'avoir écouté cet épisode de Test de résistance.

Cette émission a été produite par Hannah Sung et Latifa Abdin.

La postproduction audio a été confiée à Kyle Fulton et Carlay Ream-Neal.

Notre productrice exécutive est Kiran Rana.

Merci à notre groupe d'amis de nous avoir raconté leur histoire : merci donc à Cheryl, Lisa, Tara et Julia en Ontario.

ROB : Si vous avez aimé ce que vous avez entendu, parlez-en au monde entier! Laissez-nous une évaluation et un commentaire sur Apple Podcasts.

Et si vous connaissez quelqu'un qui veut savoir comment bien gérer ses finances, envoyez-lui cette émission.

ROMA : Vous trouverez Test de résistance (Stress Test en anglais) sur Apple Podcasts, Google Play, Spotify ou votre application de baladodiffusion préférée.

Vous pouvez nous retrouver sur globeandmail.com, où nous abordons toutes les facettes des finances personnelles.

Merci à tous de nous avoir accordé votre attention. Nous vous souhaitons de bonnes négociations!