

# Confidences d'une femme et de son portefeuille


## **Le 1er mai 2025 : Les femmes qui réussissent ont un secret : elles négocient**

J'ai longtemps cru que, si je travaillais bien, si je donnais le meilleur de moi-même, la reconnaissance suivrait naturellement. Mais avec le temps, j'ai compris que ce n'était pas si simple. Que ce soit pour négocier un salaire, fixer mes tarifs ou équilibrer les responsabilités dans mon couple, j'ai réalisé que la valorisation de mon travail ne dépendait pas uniquement de mes compétences, mais aussi de ma capacité à en parler, à défendre ma juste place.

Prenons le cas des écarts salariaux. Saviez-vous que, même en 2022, les femmes au Canada gagnaient encore en moyenne un salaire 12 % inférieur à celui des hommes ([statcan.gc.ca](http://statcan.gc.ca))? Et cet écart grimpe encore plus haut pour les femmes immigrantes ou autochtones. C'est fou, non? Ce n'est pourtant pas une fatalité. Ce que j'ai appris, c'est qu'une négociation bien préparée peut faire toute la différence. Arriver avec des faits concrets, des comparaisons de marché, et surtout, une posture assurée changent la donne. Mais voilà, ce n'est pas inné. Nous avons souvent grandi avec l'idée qu'on finirait par nous récompenser si on restait dévouées et discrètes. En réalité, oser demander, avec méthode et confiance, est une compétence à développer. Et la bonne nouvelle, c'est que ça s'apprend.

C'est un peu la même chose quand on est à son compte. Je me souviens de mes premières prestations en tant qu'entrepreneure : je facturais bien en dessous de ce que valait mon travail. Pourquoi? Parce que j'avais peur de perdre des clients, peur d'être perçue comme trop exigeante. Et puis, petit à petit, j'ai pris conscience que je ne vendais pas seulement un service, mais une expertise, une valeur. Vous êtes peut-être dans cette situation : à hésiter avant d'annoncer un prix, à justifier vos tarifs, à offrir des rabais sans qu'on vous les ait demandés. Pourtant, apprendre à valoriser son travail est essentiel. Fixer un prix juste, c'est aussi se respecter et faire comprendre que notre expertise mérite d'être reconnue. Plus nous osons affirmer nos tarifs avec confiance, plus nous contribuons à changer les perceptions et à établir des standards plus équitables. Et croyez-moi, les bons clients et clientes, ceux qui respectent votre travail, sont prêts à payer le juste prix.

Et qu'en est-il de la négociation dans la sphère personnelle? Nous savons toutes à quel point l'équilibre des responsabilités dans le couple peut être un défi. Pour celles qui souhaitent des solutions concrètes sur la répartition des tâches, la charge mentale



ou la gestion des finances à deux, nous vous encourageons à consulter nos deux derniers articles sur ces sujets.

Mais pourquoi est-ce si difficile pour nous de négocier? Parce que nous avons parfois intériorisé l'idée que demander, c'est exagérer. Parce que nous avons peur de mal faire, peur du conflit, peur d'être mal perçues. Mais voici la vérité : négocier, ce n'est pas quémander. C'est affirmer sa valeur, exprimer ses besoins et trouver un équilibre plus juste.

Si vous vous reconnaissez dans tout cela, je vous encourage vivement à consulter le guide disponible en bas du texte. Il regorge d'astuces et d'exercices pratiques pour vous aider à structurer vos arguments, gagner en assurance et aborder votre prochaine négociation avec sérénité. Vous verrez, avec la bonne préparation, tout devient possible! Après tout, la reconnaissance ne tombe pas du ciel. Elle se construit, une conversation à la fois.

Et si nous apprenions enfin à prendre la place qui nous revient?

**Une femme qui a décidé de ne plus se laisser marcher sur les pieds**