DIRIGER EN

ÉLEVANT LES AUTRES

PROGRAMME DES CERCLES DE MENTORAT

CONNECTER • ÉLEVER • INSPIRER

Cercle #2
Maîtriser l'art de la négociation

Présenté par le Bureau de la diversité et de l'inclusion, Groupe des matériels, Défense nationale

DIRIGER EN ÉLEVANT LES AUTRES

PROGRAMME DES CERCLES DE MENTORAT

CONNECTER • ÉLEVER • INSPIRER

Enseignants des Classes de maître 2025

Dr. Jody Carrington

Leadership inclusif : La sécurité psychologique et l'appartenance comme avenir du travail

22 septembre 2025
13h00 - 14h30 HE

Fotini Iconomopoulos

Dites moins, obtenez plus : Maîtriser une négociation efficace

6 octobre 2025
13h00 - 14h30 HE

Jenny Chen

Le pouvoir du parrainage : Transformer les liens en dynamique de carrière

20 octobre 2025
13h00 - 14h30 HE

Richard Sharpe

Innies et Outies : Maintenir notre humanité à l'ère de l'IA

3 novembre 2025
13h00 - 14h30 HE

Charles Achampong

La confiance : Renforcez votre état d'esprit pour réussir votre carrière et votre leadership

17 novembre 2025
13h00 - 14h30 HE

DIRIGER EN

ÉLEVANT LES AUTRES

PROGRAMME DES CERCLES DE MENTORAT

CONNECTER • ÉLEVER • INSPIRER

LIFTING AS

YOU LEAD

MENTORING CIRCLES PROGRAM

CONNECT • ELEVATE • INSPIRE

Calendrier 2025

Septembre

septembre 9 – Lancement officiel du programme

septembre 16 – Cercles du mardi Introduction : Rencontrez votre cercle

septembre 17 – Cercles du mercredi Introduction : Rencontrez votre cercle

septembre 22 – Classe de maître #1 - Leadership inclusif : La sécurité psychologique et l'appartenance comme avenir du travail

septembre 25 – Salon bilingue facultatif

septembre 30 – Cercles du mardi #1 Leadership inclusif

Octobre

octobre 1 – Cercles du mercredi #1 Leadership inclusif

octobre 2 – Salon bilingue facultatif

octobre 3 – Salon français facultatif

octobre 6 – Classe de maître #2 - Dites moins, obtenez plus : Maîtriser une négociation efficace

octobre 9 – Salon bilingue facultatif

octobre 14 – Cercles du mardi #2: Maîtriser l'art de la négociation

octobre 15 – Cercles du mercredi #2: Maîtriser l'art de la négociation

octobre 16 – Salon bilingue facultatif

octobre 17 – Salon français facultatif

octobre 20 – Classe de maître #3 - Le pouvoir du parrainage : Transformer les liens en dynamique de carrière

octobre 23 – Salon bilingue facultatif

octobre 28 – Cercles du mardi #3: Parrainage et développement de carrière

octobre 29 – Cercles du mercredi #3: Parrainage et développement de carrière

octobre 30 – Salon bilingue facultatif

octobre 31 – Salon français facultatif

Novembre

novembre 3 – Classe de maître #4 - Innies et Outies : Maintenir notre humanité à l'ère de l'IA

November 6 – Salon bilingue facultatif

novembre 11 – Cercles du mardi #4 DEIA: Une approche non performative

novembre 12 – Cercles du mercredi #4 DEIA: Une approche non performative

novembre 13 – Salon bilingue facultatif

novembre 14 – Salon français facultatif

novembre 17 – Classe de maître #5 - Renforcez votre état d'esprit pour réussir votre carrière et votre leadership

novembre 25 – Cercles du mardi #5 La confiance

novembre 26 – Cercles du mercredi #5 La confiance

novembre 27 – Salon bilingue facultatif

novembre 28 – Salon français facultatif

Règles de base et valeurs des Cercles

- **Égalité :** Chaque membre participe de manière égale
- **Substance :** Partager ce qui est important
- **Ouverture :** Écouter sans juger
- **Respect :** Traiter les autres comme ils aimeraient être traités

Règles de base et valeurs pour les participants

- Confidentialité - la confiance est essentielle.
- Apportez votre pleine entièreté de soi et votre mentalité de débutant à chaque session.
- Venez bien nourris et buvez assez d'eau.
- Gardez votre caméra allumée pour que tout le monde se sente en sécurité et connecté.
- Soyez franc et honnête - écouter avec empathie.
- Soyez prêt à vous engager avec vos pairs.
- Éliminez les distractions externes.
- Ne pas activer votre microphone, sauf pour poser des questions et contribuer à la discussion.
- Soyez pleinement présent et assistez aux cinq semaines - pas de multitâche.

Guide de discussion
Maîtriser l'art de la négociation

« Le "win-win" est une croyance en la 3e voie. Ce n'est pas votre manière ou ma manière ; c'est une meilleure manière, une façon de faire plus élevée. »
Stephen Covey, auteur et éducateur

« Il y a trois façons d'aborder les différences : la domination, le compromis et l'intégration. Par la domination, une seule partie obtient ce qu'elle veut ; par le compromis, aucune partie n'obtient ce qu'elle veut ; par l'intégration, nous trouvons un moyen par lequel les deux parties peuvent obtenir ce qu'elles souhaitent. »
Mary Parker Follett, conseillère en management, travailleuse sociale, philosophe et pionnière de la théorie des organisations du point de vue des ressources humaines.

1. Arrivée : Échauffement et début de la réunion (22 minutes) ⏱️

1.1 Bienvenue
(3 minutes)

Bienvenue à tous dans notre deuxième réunion de Cercle. Aujourd'hui, nous allons discuter de la manière dont nous pouvons maîtriser l'art de la négociation.

Nous avons tous participé à des milliers de négociations au cours de notre vie. Nous négocions tout le temps au travail. Par exemple, nous négocions pour des congés, des formations en langue seconde ou des affectations dans un autre département. Nous abordons souvent une négociation comme s'il s'agissait d'une bataille, mais une négociation fonctionne mieux pour les deux parties lorsque nous nous concentrons sur un résultat gagnant pour tous.

Avant de commencer, prenons le temps de réfléchir à nos propres préjugés, car ils peuvent avoir un impact considérable sur les négociations. Cette activité nous aidera à prendre conscience de nos préjugés et à comprendre comment ils peuvent influencer nos stratégies de négociation.

Moment complice
Partagez une chose dont vous avez besoin pour réussir votre parcours DEAPCM
(10 secondes chacun)

1.2 Votre santé est primordiale

(1 minute)

Avant de commencer le Cercle d'aujourd'hui, un rappel important. L'objectif de ces séances est d'avoir des conversations plus sûres sur des sujets importants qui aideront à transformer la fonction publique fédérale en créant des milieux de travail plus diversifiés, inclusifs et sécuritaires psychologiquement.

Ces sujets peuvent être difficiles à aborder pour certaines personnes. Si pendant une session vous sentez que vous avez besoin de prendre du recul, vous pouvez quitter la session afin de protéger votre santé mentale. Une pause de cinq minutes est également prévue à mi-parcours.

Votre santé est primordiale.

Si vous avez besoin de parler à quelqu'un que ce soit avant, pendant ou après un Cercle, un soutien est à votre disposition en tout temps. Vous trouverez les coordonnées des personnes à contacter dans la section « Soutien » à la fin de ce guide.

1.3 Aperçu
(3 minutes)

Il est important d'être bien préparé lors des négociations sur le lieu de travail. Cette préparation peut inclure une bonne compréhension de votre « demande », l'impact que cette demande aura dans votre équipe ou votre organisation et les moyens d'atténuer cet impact. Cette préparation vous permettra non seulement d'être prêt à répondre aux objections potentielles, mais aussi de faire savoir à l'autre partie que vous n'avez pas seulement considéré vos propres besoins et que vous cherchez à obtenir un résultat mutuellement bénéfique. Après tout, le processus de négociation vise à établir une relation et à comprendre vos besoins ainsi que ceux de l'autre personne.

Nous devons également reconnaître qu'il existe des considérations culturelles, des préjugés implicites et des pratiques discriminatoires dans les négociations. En reconnaissant les préjugés qui peuvent affecter notre perception de la manière dont les autres négocient, nous sommes dans une meilleure position pour aider les gens provenant des groupes qui méritent l'équité à défendre leurs intérêts et à négocier pour eux-mêmes, tout en favorisant un changement systémique au sein de nos organisations.

En entrant dans des négociations, il est très important de se rappeler que les personnes provenant de cultures différentes communiquent et négocient à leur manière. Par exemple, les personnes originaires de pays occidentaux vont souvent aller droit au but, tandis que les personnes originaires de cultures orientales peuvent être plus indirectes et se concentrent sur l'établissement de relations.

De plus, les expériences personnelles et les antécédents des participants jouent un rôle important dans les négociations. Des éléments tels que les valeurs personnelles, l'éducation et l'expérience professionnelle peuvent aussi réellement influencer les valeurs des individus et la manière dont ils négocient. En étant conscient de ces différences et en adaptant votre approche avec cette information, vous pouvez faire en sorte que vos négociations soient plus fluides et plus fructueuses pour toutes les parties concernées.

Développer des compétences de négociation qui augmentent les chances de succès permettent non seulement de profiter de cette négociation, mais aussi de pouvoir négocier à l'avenir, car les sentiments que l'on éprouve à l'égard du processus influencent la manière dont on abordera la prochaine négociation. Les techniques de négociation contribuent également au développement d'un équilibre entre l'empathie et l'affirmation de soi, car nous apprenons à gérer nos émotions et nos réactions afin d'éviter qu'elles influencent notre jugement et notre comportement.

Au cours de cette réunion de Cercle, nous nous concentrerons sur les stratégies qui peuvent entraîner un résultat positif pour toutes les parties dans les négociations sur le lieu de travail. C'est parti!

1.4 Activité brise-glace : Se connecter

(10 minutes)

Instructions : Partagez un moment où les circonstances ci-dessous vous ont affectés personnellement.
(1 minute par membre)

- Vous vous êtes préparé pour une conversation difficile en effectuant des recherches qui vous ont aidés à décider comment aborder la situation et à renforcer le raisonnement de votre demande.

- Vous avez constaté que le fait de cultiver de bonnes relations avec des collègues diversifiés produisait des résultats positifs et des performances accrues.

- Vous avez fait preuve de confiance en soi pour équilibrer vos besoins et ceux des autres.

- Vous avez fait preuve de distance émotionnelle dans une situation difficile.

1.5 Action concrète de la dernière réunion
(5 minutes)

Instructions : demandez à chaque membre de votre Cercle de mettre le groupe à jour sur leurs Actions concrètes de la dernière session, semaine 1 : Leadership inclusif. Votre « Action concrète » est un engagement tangible que vous avez pris lors de votre dernière réunion de Cercle.
(1 minute par membre)

2. Activité éducative : Participez, laissez-vous inspirer et ajoutez des outils à votre trousse (20 minutes) ⏱️

À Votre Choix : Activité d'apprentissage et de discussion

Instructions : en groupe, choisissez l'une des vidéos ou l'un des articles suivants et prenez quelques minutes pour le lire/le visionner. Ensuite, chaque membre partagera un ou deux points clés liés à la communication interculturelle, aux préjugés inconscients ou à un autre thème qui a retenu votre attention.

Vidéo 1 : « The Surprising Paradox to Intercultural Communication » (14m 00s)

La conférence TEDx d'Helena Merschdorf explore les complexités de la communication interculturelle et son impact sur les négociations. Elle suggère des moyens de surmonter les malentendus et d'établir de meilleures connexions.
https://youtu.be/JzJNA-3b6NA?si=F7Mrw1nQjloK7XAN

Vidéo 2 : « How we make decisions and how Unconscious Bias affects judgement in the workplace » (1m 07s)

Cette vidéo explique la différence entre le système de pensée 1 et le système 2, et comment le système 1 peut entraîner des jugements rapides basés sur des repères visuels ou l'appartenance des autres à un groupe.
https://youtu.be/dIwkvB0Diz4?si=2ALXXJgKzGKcgYPO

Article 1 : Comment négocier avec plus fort que soi ? (~1500 mots/5 pages)

Cet article aborde le thème de la disparité de pouvoir dans les négociations, notamment en ce qui concerne les problèmes systémiques. Il examine comment gérer ces situations.
https://www.hbrfrance.fr/strategie/comment-negocier-avec-plus-fort-que-soi-60529

Article 2 : 4 étapes cruciales pour des négociations réussies (~600 mots/2 pages)

L'article affirme que la négociation est une compétence qui peut être appris. Il propose des mesures concrètes que vous pouvez prendre pour développer vos compétences en négociation.
https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/competences-entrepreneur/etre-leader-efficace/negociation-art-maitrise

Votre santé est primordiale

Avant de passer à l'activité suivante, prenez une pause de 5 minutes pour vos corps et vos esprits.

Buvez de l'eau, allez aux toilettes, faites des étirements–
tout ce dont vous avez besoin !

3. Activité de groupe : Partagez votre histoire, apprenez des autres et créez de nouveaux liens. (20 minutes) ⏱️

Discussion en groupe : La vie est une série de négociations

Instructions : partagez votre réponse à une ou plusieurs questions suivantes. (2 minutes par membre)

- Quelles sont quelques facteurs culturels et intersectionnels (multidimensionnels) qui peuvent éclairer ou entraver nos approches envers les négociations?
  (par exemple : les dynamiques de genre, la race et l'origine ethnique, les handicaps et/ou les dynamiques de pouvoir dans le lieu de travail)

- Avez-vous déjà eu du mal à négocier pour vous-même sur votre lieu de travail? Selon vous, quels facteurs ont joué un rôle?

- Si vous occupez un poste de direction, que pouvez-vous faire pour encourager les membres de votre équipe à se sentir suffisamment en sécurité et en confiance pour négocier pour eux-mêmes? Est-ce que la culture de votre équipe se prête à la négociation? Quels outils et ressources pouvez-vous offrir?

4. Action concrète : S'appliquer, s'engager à progresser et inspirer les autres (10 minutes) ⏱️

Discussion en groupe : Appliquez ce que vous avez appris

Votre « action concrète » est un engagement tangible que vous prendrez cette semaine en lien avec les thèmes abordés au cours de chaque Cercle. L'objectif de l'action concrète est de vous faire sortir de votre zone de confort, de mettre en pratique une nouvelle compétence ou d'essayer quelque chose de nouveau. Vous trouverez des exemples d'actions concrètes pour ce Cercle dans le tableau ci-dessous :

Instructions : chaque membre déclare une « action concrète » que vous avez l'intention d'entreprendre cette semaine. (1 minute par membre)

Maîtriser l'art de la négociation		Action concrète
1	Je cultiverai un environnement sécuritaire où les membres de mon équipe se sentent responsabilisés et peuvent m'approcher pour négocier leurs besoins (exemple : un membre de l'équipe neurodivergent qui demande un adaptation).	Utilisez les messages clés des vidéos, les ressources du 2e Cercle et les expériences de vos collègues pour préparer votre Action concrète.
2	Je rencontrerai mon chef d'équipe pour ajouter mes aspirations professionnelles à mon Programme de gestion du rendement de la fonction publique.	
3	Je négocierai un ajustement à ma situation de travail qui me sera bénéfique (il pourrait s'agir d'une affectation intérimaire, d'un étalement du revenu ou d'une formation en langue seconde).	
4	Emmenez votre apprentissage au-delà du Cercle!	Explorez les ressources de la Bibliothèque d'apprentissage à la fin de ce guide
5		Écrivez votre engagement d'action concrète dans la cellule à gauche et soyez prêt à donner un compte rendu lors du 3e cercle.

5. Synthèse : Prochaines étapes et quelques mots de conclusion (5 minutes)

Merci à tous pour votre participation active au thème de cette semaine, Maîtriser l'art de la négociation. Nous espérons qu'en considérant la négociation comme un processus de collaboration qui peut bénéficier à toutes les parties, vous vous réjouirez de votre prochaine négociation et serez plus confiant dans votre capacité à utiliser les outils que vous venez d'acquérir.

Récapitulation et bibliothèque d'apprentissage : Veuillez consulter le Guide de discussion et la Bibliothèque d'apprentissage

Classe de maître : Notre prochaine classe maître aura lieu le lundi 20 octobre 2025, à 13 h, heure de l'Est. Cette Masterclass de 90 minutes est une classe de maître pratique Le pouvoir du parrainage : Transformer les liens en dynamique de carrière.

Le prochain Cercle : La prochaine séance du cercle portera sur le parrainage et le développement de carrière. Veuillez consulter le guide de discussion n° 3 avant la troisième séance du cercle.

Sélection de l'animateur(rice) de Cercle et de l'animateur(rice) adjoint(e) de Cercle : Avons-nous choisi l'animateur(rice) et animateur(rice) adjoint(e) de la prochaine réunion Cercle? Si les leaders du prochain Cercle n'ont pas été choisis, veuillez solliciter des volontaires pour les deux postes.

Formulaires écrits : Nous vous invitons à nous faire part de vos commentaires en remplissant les formulaires écrits bihebdomadaires. Un lien vers les formulaires se retrouve dans votre calendrier. Remplir ces formulaires est l'un des engagements que vous avez pris lors de votre candidature. L'équipe du programme DEAPCM compte sur vos commentaires pour continuer à développer le programme.

Salon DEAPCM : Rejoignez le salon DEAPCM si vous souhaitez vous connecter et vous engager davantage sur le sujet de cette semaine. Cette session de 60 minutes est animée par l'équipe du programme DEAPCM au Bureau de la diversité et de l'inclusion (DIO) du Groupe des matériels.

LinkedIn DEAPCM: Rejoignez le réseau LinkedIn du DEAPCM si vous souhaitez entrer en contact avec les membres de la Cohorte 5 et les anciens diplômés de la cohorte. Rejoignez-ici.

Merci à tous ! Portez-vous bien, prenez soin de vous et rendez-vous au Cercle #3 sur le Parrainage et le développement de carrière.

Liste de tâches à faire : Un coup d'œil sur la prochaine session

- [ ] Consultez la page Wiki du Aperçu du programme pour tous les liens de la liste de tâches
- [ ] Remplissez les questions de réflexion (que vous retrouverez sur la prochaine page)
- [ ] Faites votre Action concrète
- [ ] Remplissez votre formulaire écrit
- [ ] Réviser le troisième Guide de discussion Parrainage et développement de carrière
- [ ] Assistez à la Classe de maître le 20 octobre à 13 h 00 heure de l'Est
- [ ] Assister au Salon DEAPCM (facultatif)
- [ ] Rejoignez le groupe LinkedIn de DEAPCM
- [ ] Découvrez le contenu bonus de la Bibliothèque d'apprentissage du DEAPCM

Questions de réflexion

Instructions : Notez 3 idées/messages clés tirés de la session

1	
2	
3	

Pour la semaine prochaine

Instructions : inscrivez les noms de l'animateur(rice) de Cercle et l'animateur(rice) adjoint(e) de Cercle pour la prochaine réunion

AC	
AAC	

Liens importants

Contactez-nous sur le formulaire d’aide du DEAPCM

Visitez la bibliothèque d'apprentissage du DEAPCM

Rejoignez le groupe LinkedIn du DEAPCM

Soutien

Programme d'aide aux employés (PAE)
Le PAE offre des conseils gratuits à court terme pour des problèmes personnels ou professionnels, ainsi que des conseils en cas de crise.
Sans frais : 1-800-268-7708
TTY (pour les personnes malentendantes) : 1-800-567-5803
https://www.canada.ca/fr/gouvernement/fonctionpublique/mieux-etre-inclusion-diversite-fonction-publique/programme-aide-employes.html

Ligne d'écoute Espoir pour le mieux-être
Accès 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 à des conseillers autochtones.
Disponible en français et en anglais et, sur demande, en ojibwé, en cri et en inuktituk.
1-855-242-3310
Ligne de chat : https://www.espoirpourlemieuxetre.ca/

Services d'assistance aux membres et aux familles (Forces armées canadiennes)
Le service d'assistance aux membres et aux familles est un service de conseil bilingue par téléphone et en personne, disponible 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7. Ce service est volontaire, confidentiel et disponible pour les membres des Forces armées canadiennes (FAC) et leurs familles qui ont des préoccupations personnelles qui affectent leur bien-être et/ou leur performance au travail.
https://www.canada.ca/fr/ministere-defense-nationale/services/avantages-militaires/sante-soutien/services-aide-militaires-famille.html

Centre de soutien et de ressources sur l'inconduite sexuelle (Défense nationale)
Le Centre de ressources et de soutien en matière d'inconduite sexuelle (SMSRC) a été créé par le ministère de la Défense nationale, mais il est indépendant de la chaîne de commandement des FAC et n'est pas tenu de signaler les incidents d'inconduite sexuelle aux FAC. Services de soutien pour les membres des FAC, les employés de la fonction publique de la Défense nationale, les cadets et les Rangers juniors canadiens touchés par l'inconduite sexuelle et leur famille, âgés de 16 ans et plus. Orientation et soutien pour les dirigeants et la gestion sur la façon d'aborder l'inconduite sexuelle.
https://www.canada.ca/fr/ministere-defense-nationale/services/avantages-militaires/sante-soutien/intervention-inconduite-sexuelle.html

Soutien

Ligne d'aide en cas de crise de suicide
Talk Suicide Canada offre un soutien bilingue à l'échelle nationale, 24 heures sur 24, à toute personne faisant face au suicide.
Sans frais : 1-833-456-4566.
https://988.ca/fr

Espace Mieux-Être Canada
Soutien en matière de santé mentale et de toxicomanie.
Sans frais : 1-866-585-0445
https://wellnesstogether.ca/fr/

Le Guide de discussion de « Diriger en élevant les autres » a été créé par le Bureau de la diversité et de l'inclusion, Groupe des matériels, Défense nationale.

✉ liftingasyoulead-dirigerenelevantlesautres@forces.gc.ca

https://wiki.gccollab.ca/Dirigen_en_élevant_les_autres