



NÉGOCIER SON SALAIRE

Quand on recherche un emploi pour la première fois, la négociation du salaire peut sembler un moment intimidant. Cette phase du recrutement ne devrait pourtant pas vous faire peur ! Elle n'est ni plus ni moins qu'un dialogue entre l'employeur et son futur salarié, un échange dont le but est de trouver un terrain d'entente, d'établir des bases saines pour votre intégration dans l'entreprise.

La négociation salariale sert avant tout à comparer vos attentes à celles de l'employeur, pour trouver un juste milieu. Vous êtes deux à négocier : le recruteur n'a pas le dessus sur vous : n'oubliez pas que si l'entreprise vous a convoqué(e) à un entretien, c'est qu'elle a besoin de quelqu'un comme vous et que votre profil est vraiment intéressant !

Voici quelques conseils pour vous préparer au mieux à cet exercice.

Se préparer à la négociation salariale

1. Renseignez-vous sur le secteur !

Pour un emploi similaire, combien les autres salariés du secteur sont-ils payés ? Faites-vous une idée du salaire que vous pouvez demander en vous renseignant par exemple auprès d'un Conseiller Carrière ou auprès de quelqu'un occupant un poste semblable. Cela vous donnera une première fourchette de salaire (un minimum - un maximum) à l'intérieur de laquelle vous pourrez commencer à négocier. À noter : le recruteur partira sûrement du minimum que vous indiquez, ce chiffre doit donc correspondre au salaire que vous voulez vraiment toucher. Le maximum est plus un "bonus", si vous sentez que votre profil est particulièrement recherché.

2. Venez à l'entretien avec votre propre fourchette salariale

A partir de votre première estimation, essayez de définir quel salaire vous permettrait de vivre correctement : de combien aurez-vous à peu près besoin pour payer votre loyer, les

factures, vos dépenses courantes ? Vous restera-t-il assez pour mettre de l'argent de côté, ou pour avoir des loisirs ? Essayez de prendre en compte un maximum de critères, et définissez un salaire en dessous duquel vous ne souhaitez pas descendre. Venir à l'entretien avec une idée bien précise de vos besoins et aussi du marché montrera au recruteur que vous avez mûrement réfléchi et que vous êtes prêt(e) à négocier !

3. N'oubliez pas les autres critères à prendre en compte

La phase de négociation ne concerne pas uniquement la question du salaire ! D'autres critères sont aussi déterminants pour vos conditions de travail et peuvent parfois être négociés avec l'employeur. Avant de passer l'entretien, prenez un moment pour vous demander ce que vous êtes prêt(e) à accepter ou non sur les sujets suivants : le type de contrat, sa durée, les horaires et le rythme de travail (un temps partiel ? travailler le week-end ?), les congés, le lieu de travail (durée des trajets), les autres avantages possibles (un véhicule de fonction ? une mutuelle ? des primes ?)

4. Entraînez-vous !

Vous n'avez pas l'habitude de négocier ? Le sujet vous met mal à l'aise ? Pas d'inquiétude ! Un peu d'entraînement vous aidera à surmonter vos appréhensions. Par exemple, que répondriez-vous si l'employeur vous disait :

- « Êtes-vous prêt(e) à partir régulièrement en déplacement ? »
- « Le contrat est limité à 6 mois. »
- « Le salaire que vous demandez est plus élevé que celui que nous proposons. »

Entraînez-vous avec vos amis, prévoyez des réponses aux objections que l'employeur pourra faire à vos propositions. Vous serez plus convaincant(e) si vous avez l'air sûr(e) de vous !

Pendant la négociation

1. Laissez l'employeur aborder la question en premier

Laissez l'employeur en parler en premier. Plus souvent, ce sujet est évoqué vers la fin de l'entretien. Si l'entretien touche à sa fin et que vous n'en avez pas parlé, vous pouvez poser la question : "Pourrions-nous discuter de la rémunération du poste ?".

2. Réfléchissez à ses critères de négociation

Avant de passer à la négociation, essayez de vous mettre à la place de l'employeur : quelles sont ses bases pour négocier ? Une entreprise a des charges liées aux salaires et d'autres critères internes qui déterminent sa marge de manœuvre et sa flexibilité. Bien évidemment, son but est de trouver le meilleur candidat au meilleur "prix" ; mais elle sait aussi qu'elle n'attirera pas les meilleurs candidats si le salaire ne leur semble pas satisfaisant. Un salarié bien accueilli a plus de chances d'être plus productif. À partir du moment où vous restez raisonnable, vous n'avez donc aucune raison d'avoir peur de négocier !

3. Restez à l'écoute et adaptez-vous !

Écoutez attentivement : l'employeur vous fournira des indices sur votre marge de manœuvre. Si l'employeur semble se montrer inflexible sur un point en particulier, adaptez-vous ! La négociation est un processus dans lequel chacun doit se montrer prêt à faire un pas vers l'autre.

UN CONSEIL POUR ABORDER LA NÉGOCIATION

Si l'employeur vous demande directement quelles sont vos prétentions salariales, répondez par une autre question, comme : « Quel est le salaire prévu ? ». S'il insiste et vous demande un chiffre, donnez-lui la fourchette salariale que vous aviez préparée ! Vous laissez le champ ouvert à la discussion.

UN TRAVAIL DE RÊVE AVEC UN SALAIRE DÉCEVANT : QUE FAIRE ?

Affirmez votre fort enthousiasme pour le poste, et questionnez l'employeur sur sa flexibilité. Si le salaire ne peut pas être augmenté, vous pouvez peut-être essayer de négocier d'autres avantages. Par ailleurs, n'oubliez pas : un salaire plus élevé ne vous rendra pas plus heureux si vous n'aimez pas ce que vous faites !

4. Argumentez !

Être capable de s'adapter ne signifie pas non plus céder sur tous les points. Sachez rester ferme, mais argumentez ! Montrer que vous êtes sûr(e) de ce que vous voulez, et que vous savez où vous vous situez par rapport aux critères de recrutement (Ai-je la formation et l'expérience recherchées ? Des compétences-clés ? Suis-je plus qualifié(e) que ce qui est demandé ?). Des arguments convaincants (Suis-je raisonnable dans ce que j'affirme ? Ai-je des preuves de ce que j'avance ?) peuvent le faire changer d'avis !

5. Restez calme et professionnel(le)

Il se peut que l'employeur reste sur sa première proposition : pas d'énervement ! Restez aimable et professionnel(le) et ne réagissez pas dans la précipitation. Vous pouvez prendre le temps d'y réfléchir après l'entretien et d'apporter une réponse appropriée.

Et après l'entretien ?

1. Prenez votre temps !

Une fois qu'une offre vous a officiellement été faite, le recruteur vous donnera très probablement un délai pour prendre votre décision. Ne répondez pas précipitamment ! Prenez le temps de bien réfléchir à tous les aspects du contrat qui vous est proposé.

Si vous attendez des réponses de la part d'autres employeurs, essayez de négocier un délai supplémentaire (quelques jours de plus).

Rappelez votre fort intérêt pour le poste et expliquez que vous souhaitez simplement prendre une décision réfléchie, qui prend en considération toutes les informations à votre disposition.

2. Que faire une fois votre décision prise ?

L'offre vous convient et vous l'avez acceptée ? Félicitations ! Signalez-le aux autres employeurs qui vous avaient fait une offre pour garder un bon contact avec eux et ne pas bloquer le recrutement d'un autre candidat. N'oubliez pas non plus de remercier ceux qui vous ont aidé(e) dans vos recherches et de leur dire quel poste vous avez trouvé !

