

La question du salaire

BIEN NEGOCIER SON SALAIRE D'EMBAUCHE

La question du salaire

BIEN NEGOCIER SON SALAIRE

Négocier, oui, mais pas n'importe comment

Bon nombre de candidats sont pétrifiés au moment d'aborder la question du salaire en entretien. Rien de plus normal pourtant aux yeux du recruteur. A contrario, un candidat qui n'évoquerait pas cette question risquerait de paraître suspect ou trop docile à ses yeux. Pour autant, la négociation salariale n'est pas si simple à maîtriser. Voici quelques règles qui devraient vous permettre d'y voir plus clair.

Estimez votre salaire

Avant de vous lancer dans la négociation de votre salaire et pour ne pas commettre d'impair, renseignez-vous sur le salaire habituellement pratiqué pour le type de poste que vous convoitez. Faites ensuite un point sur vos besoins au quotidien : votre nouveau salaire devra bien entendu les couvrir. Ainsi, vous saurez en dessous de quel revenu vous ne pouvez pas descendre.

Dans certains pays, surfer sur Internet reste un bon moyen pour comparer les rémunérations proposées en général dans la profession pour ce type de poste et les magazines économiques publient aussi chaque année des grilles de rémunération moyennes. Mais dans tous les cas, une excellente approche est d'évoquer la question avec une personne occupant la fonction à laquelle vous postulez. L'idéal, bien entendu, serait que cette personne travaille dans l'entreprise qui propose le poste : ainsi vous sauriez exactement où vous mettez les pieds.

Quelle que soit la façon dont vous procéderez, la seule chose qui importe vraiment est que vous ayez en tête, avant l'entretien, une fourchette salariale en votre faveur, bien sûr, et par ailleurs cohérente avec les pratiques de la profession.

Pendant l'entretien, ne parlez jamais salaire le premier

Laissez le recruteur aborder le sujet et faire la première proposition. En procédant ainsi, vous gagnez un temps précieux qui vous permet de mieux cerner votre interlocuteur et éventuellement de découvrir le prix qu'il est prêt à payer. Autre avantage : vous estimerez mieux les enjeux et responsabilités du poste et donc, le salaire qui lui est associé.

La question du salaire

BIEN NEGOCIER SON SALAIRE D'EMBAUCHE

Si le recruteur vous demande quel salaire vous envisagez, ne répondez jamais précisément avant d'avoir eu une vraie proposition d'embauche. Certains recruteurs fonctionnent encore de cette façon : celui qui est le moins cher obtient le poste. Vous pouvez alors vous en tirer par une galipette du style : « C'est vous qui proposez le poste, j'imagine que vous savez plus précisément que moi le salaire qu'il mérite. »

Si le recruteur insiste vraiment, donnez-lui une fourchette salariale plutôt qu'un salaire précis. Si vous vous êtes préalablement renseigné sur les salaires qui ont cours dans la branche, vous devriez parvenir à une proposition de salaire assez réaliste.

Enfin, n'oubliez pas ce principe commercial basique : si vous laissez votre interlocuteur parler le premier, peut-être vous proposera-t-il plus que ce à quoi vous vous attendiez !
Salaire et rémunération

Avant de vous emballer parce que le salaire que le recruteur vous propose vous semble trop faible, prenez bien en compte tous les éléments qui composent votre rémunération, c'est-à-dire votre salaire ainsi que d'autres avantages éventuels : primes, niveau et fréquence des augmentations, 13ème mois, véhicule de fonction, mutuelle, particularités de la convention collective, etc.

Quelques astuces pour bien négocier

Ne parlez de votre dernier salaire que si vous étiez payé plus cher. Dans le cas contraire, vous vous dévalueriez en donnant l'impression d'être prêt à accepter une baisse de salaire.

Si l'offre de rémunération annuelle est nettement en dessous de vos prétentions, parlez en termes de salaire mensuel. Le montant sera moins impressionnant et peut-être parviendrez-vous à vos fins.

Vous pouvez éventuellement faire monter les enchères en menant l'entretien de façon brillante, en vous engageant sur des résultats chiffrés et crédibles - parce que vous les avez déjà atteints à votre poste précédent.

Dans le même ordre d'idées, si vous n'arrivez pas au salaire que vous convoitez, proposez une sorte de marché au recruteur : vous acceptez un salaire plus bas que celui que vous souhaitez, à condition qu'il soit prévu de revaloriser votre rémunération si vous obtenez des résultats supérieurs aux objectifs chiffrés. Cette approche est par exemple envisageable pour les fonctions commerciales.