

Négocier son salaire : préparer, demander, obtenir

Fichier de suivi, à imprimer ou à remplir à l'écran

Ce fichier reprend les outils du livre, dans l'ordre où ils s'y présentent, avec la place pour écrire. Il ne vous apprend rien de plus que le livre : il vous évite de le rouvrir à chaque étape.

Ce que vous faites en sortant de ce chapitre

- ☐ Écrire, en une phrase, ce que vous apportez à votre poste qui justifierait une évolution de rémunération.

- ☐ Vous demander si vous avez déjà comparé votre situation à ce qui se pratique ailleurs pour un poste comparable.

- ☐ Identifier si votre objectif est un ajustement ponctuel ou une réévaluation plus large de votre rôle.

Ce qu'il faut réunir avant de préparer votre demande

- Une évaluation de votre rémunération actuelle comparée au marché pour un poste équivalent.
- La liste de vos responsabilités actuelles comparées à celles prévues lors de votre dernière évaluation ou de votre embauche.
- Deux ou trois résultats concrets obtenus depuis la dernière révision de votre rémunération.
- Les compétences nouvelles que vous avez développées et que vous mettez en pratique dans votre poste.
- Le contexte de l'entreprise au moment où vous portez votre demande : croissance, difficulté, réorganisation.

Sans ces éléments réunis, une négociation salariale repose sur une conviction personnelle plutôt que sur un dossier, et une conviction seule convainc rarement quelqu'un d'autre.

Où chercher une comparaison de marché fiable

- Les études de rémunération publiées régulièrement par des cabinets de recrutement spécialisés dans votre secteur.

- Les fourchettes affichées sur les grandes plateformes d'offres d'emploi, pour des postes comparables au vôtre.
- Les échanges avec un réseau professionnel élargi, associations de métier, anciens camarades de formation, plutôt qu'un cercle restreint de proches.
- Une convention collective, quand votre secteur en dispose d'une, qui fixe parfois des planchers ou des grilles indicatives.

Croiser plusieurs sources donne une image plus fiable qu'une seule référence isolée, toujours susceptible de ne pas correspondre exactement à votre situation.

Vos priorités, classées avant la discussion

- Le montant du salaire fixe : votre seuil minimal, votre objectif réaliste.
- La flexibilité du temps ou du lieu de travail, si elle compte pour vous.
- L'accès à une formation ou à une évolution de compétences prise en charge.
- D'autres avantages propres à votre situation : transport, matériel, responsabilités élargies.
- Ce que vous êtes prêt à faire si aucune de ces priorités n'est satisfaite.

Ce qui compose une rémunération, au-delà du salaire fixe

- La part variable, si votre poste en comporte une, et ses conditions de calcul.
- Les avantages en nature : véhicule, matériel, logement de fonction selon les postes.
- La participation à des frais courants : transport, repas, communication.
- La contribution de l'employeur à une mutuelle, une prévoyance, une épargne salariale.
- La flexibilité du temps ou du lieu de travail, quand elle a une valeur réelle pour vous.
- L'accès à une formation prise en charge, ou à un accompagnement vers une évolution de poste.

Chacun de ces éléments peut devenir un point de négociation à part entière si le salaire fixe reste bloqué.

Préparer votre demande chiffrée

- Une fourchette basse et une fourchette haute, fondées sur votre recherche de marché.
- Les deux ou trois faits les plus solides qui justifient cette fourchette, posés avant l'annonce du chiffre.
- Une liste des éléments de rémunération autres que le salaire fixe, à mobiliser si le montant principal ne bouge pas.
- Votre seuil minimal, gardé pour vous, jamais annoncé à votre interlocuteur.

Ce que vous faites en sortant de ce chapitre

- ☐ Réunir vos éléments de comparaison de marché plusieurs semaines avant la discussion.

- ☐ Structurer, pour vous-même, l'ordre dans lequel vous présenterez vos arguments.

- ☐ Demander un temps dédié à ce sujet, plutôt que de l'aborder de façon improvisée.

- ☐ Faire confirmer par écrit tout accord trouvé, ou fixer un point de suivi si la discussion reste ouverte.
