

Comment négocier avec un futur employeur

Sachez que les employeurs ne sont pas les seuls à fixer les conditions d'embauche : vous êtes, vous aussi, en mesure de négocier vos responsabilités, vos conditions de travail et votre salaire. Mode d'emploi.



Négocier signifie « s'entendre avec ». Aussi, tout futur salarié peut négocier et doit le faire. L'employeur s'y attend. N'hésitez donc pas à discuter des éléments de votre contrat avec un employeur et à faire valoir votre point de vue et vos intérêts afin d'être satisfait de votre nouvel emploi.

Côté employeurs

Lorsqu'un employeur décide de recruter, son intérêt est, souvent, d'obtenir « le plus possible » pour « le moins cher possible ». Il recherche une personne avec des compétences minimales, pour une durée précise, acceptant certaines conditions de travail pour un coût plafond. Mais il ne faut pas oublier que recruter est un investissement pour l'entreprise. Il est donc souhaitable que la personne recrutée soit satisfaite et se sente à l'aise dans son emploi et dans l'entreprise. Son départ prématuré serait un échec. En règle générale, l'employeur est prêt à une certaine souplesse. Si par exemple vos compétences sont plus étendues que ce que recherchait le recruteur au départ, vous pourrez vous voir confier davantage de responsabilités et un salaire supérieur.

Le résultat d'une négociation, c'est le contrat qui va être signé. Soit un engage-

Erreurs à éviter

Rappelons que parler salaire ou statut avant d'avoir fini de parler du travail lui-même, c'est-à-dire avant la fin de l'entretien, n'est pas apprécié. Soyez donc patient. Lors de votre rendez-vous, évitez aussi d'évoquer vos charges de famille, votre endettement, ou toutes difficultés d'ordre privé (sauf si c'est un argument pour votre candidature). Dispensez-vous également d'être agressif ou soupçonneux ou de refuser d'emblée une condition du contrat, sans chercher à savoir comment elle peut être discutée. De plus, évitez d'accepter une obligation que vous ne pourrez pas tenir. Par exemple, des déplacements fréquents de plusieurs jours, si votre vie familiale les rend impossibles.

ment réciproque. CDD, CDI, CNE, contrat aidé... à plein temps ou à temps partiel. En plus de la qualification et de l'intitulé du poste, le contrat indiquera aussi votre rémunération. Faites bien la différence entre salaire brut et salaire net : vous percevrez « en espèces sonnantes et trébuchantes » (votre net) environ 80 % de votre salaire brut puisque 20 % environ de ce brut part en charges sociales diverses.

Négocier : dialoguer, convaincre, s'adapter

Si vous êtes en entretien avec un employeur, c'est qu'il a besoin de vous et que vous avez besoin de l'emploi proposé. Discutez donc d'égal à égal, cherchant l'un et l'autre à vous entendre. Vous avez des atouts : vos compétences, vos qualités, votre disponibilité, votre expérience...

Mettez-les dans la balance pour revendiquer ce qui vous semble juste. N'hésitez pas à parler de toutes les conditions et caractéristiques du poste, des tâches à accomplir, des motifs du recrutement pour l'employeur.

Défendez vos intérêts tout en veillant à vous adapter à votre interlocuteur et à respecter les limites acceptables par lui : surtout ne vous fermez pas les portes de l'emploi souhaité.

Tous les éléments figurant dans le contrat de travail peuvent être abordés mais, attention, c'est en fin d'entretien que doivent se poser les questions relatives aux horaires, aux déplacements à prévoir, à votre statut, aux possibilités de formation interne, à l'évolution prévisible du poste, aux congés et, enfin, au salaire et autres avantages. Le salaire est en général le point plus sensible. L'employeur lancera le sujet, dans le cas contraire, n'hésitez pas à l'interroger et à entamer, éventuellement, des négociations.

Si l'employeur vous demande : « Quelles sont vos prétentions ? », vous pouvez lui retourner la question : « A quelle rémunération pensiez-vous m'embaucher ? ». S'il insiste pour que vous vous exprimiez d'abord, donnez un chiffre un peu plus élevé que ce que vous voulez vraiment, ou proposez-lui une fourchette, c'est-à-dire un chiffre haut et un chiffre bas.

A. de G.

Les sept règles d'or

- 1 - Si l'employeur ne parle pas sur votre rémunération, interrogez-le mais toujours en fin d'entretien.
- 2 - Vérifiez que vous parlez le même langage : l'employeur parle en général de brut mensuel. Mais est-il complété par un 13^{ème} mois, des primes, ou d'autres avantages qui peuvent changer le montant réel du salaire mensuel ?
- 3 - Avant l'entretien, informez-vous sur les pratiques en cours dans la profession et ce type d'entreprises.
- 4 - Fixez-vous à l'avance les limites que vous êtes prêt à accepter.
- 5 - Montrez-vous ouvert. Proposez des alternatives.
- 6 - Soyez courtois, posé. Eventuellement, donnez-vous le temps de la réflexion.
- 7 - Ne quittez pas un employeur sans retenir ce qu'il est prêt à modifier dans son offre et ce qu'il ne négociera pas.

