

Comment négocier avec un futur EMPLOYEUR

Objectif du module

Objectif pédagogique :

A la fin du module vous serez capable de trouver des arguments pour préparer une candidature.

Objectif d'apprentissage :

- Définir la négociation
- Identifier les différents éléments pour une négociation
- Préparer une négociation
- Négocier un poste d'emploi avec un employeur

Plan du module

Les éléments de négociation, côté employeurs

Comment négocier au mieux avec un employeur ?

Les erreurs à éviter

Les sept règles d'or

Préparez-vous !

Avant l'entretien : aide-mémoire

L'essentiel à retenir

Faites le point

Négocier... quoi ?

Négocier signifie « s'entendre avec ». Aussi, tout futur salarié peut négocier et doit le faire.

Les employeurs ne sont pas les seuls à fixer les conditions d'embauche.

Vous êtes en mesure de négocier votre salaire, vos responsabilités, vos conditions de travail.

Ce module a été conçu pour vous préparer à :

- Être un véritable partenaire lors de la négociation avec votre futur employeur ;
- Maitriser les arguments indispensables à la réussite de cette négociation.

Savoir négocier vous permet de :

- Vous affirmer face à un employeur, et ainsi vous valoriser,
- Mesurer les avantages et les inconvénients d'un poste, savoir vraiment à quoi vous vous engagez,
- Convaincre éventuellement l'employeur de modifier tel ou tel point du contrat de travail.



Ce module VOUS PROPOSE

- De mieux aborder des questions que vous jugez embarrassantes,
- d'être prêt à discuter, en toute connaissance de cause, des éléments de votre contrat avec un employeur,
- d'apprendre à faire valoir votre point de vue, à défendre vos intérêts afin d'être satisfait de votre nouvel emploi.

Suivez ce guide page par page, vous y trouverez informations et conseils pour vous préparer à négocier avec votre futur employeur.

Vous pouvez aussi choisir d'utiliser ce module selon vos priorités.

Les éléments de négociation, CÔTÉ EMPLOYEURS

Lorsqu'il décide de recruter, un employeur a des impératifs précis

Il cherche une personne :

- Avec des compétences minimales,
- Pour une durée précise,
- acceptant certaines conditions de travail,
- pour un coût plafond.

Son intérêt est, souvent, d'obtenir « le plus possible » pour « le moins cher possible ». Mais recruter et accueillir un nouveau salarié, c'est aussi 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.

Les éléments de négociation, CÔTÉ EMPLOYEURS

Un employeur s'attend à ce que la personne qu'il reçoit en entretien négocie, c'est-à-dire essaie d'obtenir les meilleures conditions de travail possibles (salaire, horaires, durée du contrat...).

Le candidat qui ne négocie pas paraît donc peu sûr de lui ou peu intéressé par le poste.

Généralement, l'employeur est prêt à une certaine souplesse

- La personne recrutée a plus de compétences qu'il ne le souhaite au départ : il pourra lui confier plus de responsabilités et donc mieux la payer.
- Au moment du recrutement, il y a des incertitudes sur l'évolution de l'entreprise : il peut alors s'engager à allonger la durée d'un contrat si son activité est bonne, ou à augmenter le salaire au bout d'un certain temps.
- Une disponibilité précise (travail en soirée, ou le week-end) demandée au départ peut changer : en rencontrant des candidats, l'employeur peut décider de modifier ces horaires, embaucher deux personnes à temps partiel, ou toute autre solution...

Les éléments de négociation, COTÉ EMPLOYEURS

La marge de négociation d'un employeur dépend :

- des habitudes de l'entreprise (vis-à-vis de l'ensemble des employés),
- De la convention collective, des accords signés avec les organisations syndicales,
- Des perspectives d'évolution de l'activité de l'entreprise, de son état de santé.

Le résultat d'une négociation, c'est le contrat qui va être signé

Un contrat de travail est un engagement réciproque, un accord passé entre une entreprise et un salarié.

- Deux types de contrats de travail sont le plus souvent proposés : contrat à durée indéterminée (CDI), contrat à durée déterminée (CDD). L'employeur propose un CDD quand il a besoin de quelqu'un pour une durée précise (le temps d'un chantier, d'un projet, ou pour remplacer un employé en congé...).

Les éléments de négociation, CÔTÉ EMPLOYEURS

- ❑ Un contrat peut être à temps plein ou à temps partiel (mi-temps, ou 4 jours sur 5, etc.).
- ❑ En plus de la qualification et de l'intitulé du poste, le contrat indique aussi la rémunération.

Comment s'évalue le coût du travail pour un employeur ?
Tout d'abord faites la différence entre salaire brut et salaire net.

Salaire net

+ 20%
environ

Salaire net payé au
salarié.

Charges salariales :
sécurité sociale,
retraite, assurance
chômage, etc.,

Salaire brut



Les éléments de négociation, CÔTÉ EMPLOYEURS

Pour une entreprise, un emploi coûte davantage que ce que gagne le salarié.

+40% environ sur le salaire
brut

Charges patronales : Sécurité
sociale, retraite, etc.

L'employeur a donc en tête un prix « plafond » : le montant de rémunération maximum qu'il acceptera de payer, charges comprises.

Le prix « plancher » absolu, c'est le **SMIC**, salaire minimum interprofessionnel de croissance (un employeur ne peut pas vous verser un salaire inférieur).

En fonction du poste, d'autres « planchers » peuvent s'appliquer. Par exemple, s'il existe un salaire minimum conventionnel correspondant à votre qualification applicable dans l'entreprise, il doit vous être versé.

Comment NÉGOCIER AU MIEUX avec un employeur ?

Mener à bien la négociation, c'est :

- ❑ Parler de tous les éléments figurant dans le contrat de travail, de toutes les conditions et caractéristiques de l'emploi,
- ❑ En parler au bon moment, avec aisance et simplicité, défendre vos intérêts, veiller à respecter les limites acceptables par l'employeur : ne « vous fermez pas les portes » de l'emploi souhaité.

Quelques grands principes

1_Négociier, c'est dialoguer.

Si vous êtes en entretien avec un employeur, c'est qu'il a besoin de vous. Et vous avez besoin de l'emploi proposé. Discutez donc « d'égal à égal », cherchant l'un et l'autre à vous entendre.

Pour vous aider, consultez le module : « Comment réussir un entretien ».

Comment NÉGOCIER AU MIEUX avec un employeur ?

2_ Négocier, c'est convaincre.

- Vous avez des atouts : vos compétences, vos qualités, votre disponibilité, votre expérience... « Mettez-les dans la balance » pour revendiquer ce qui vous semble juste.
- Si vous n'êtes pas sûr d'avoir un argumentaire solide : consultez le module : « Comment trouver de bons arguments à sa candidature ». Vous pouvez également insister sur les difficultés du poste, son aspect dangereux, pénible...

3_ Négocier, c'est vous adapter à votre interlocuteur. Renseignez-vous sur ce qui se pratique généralement dans votre profession, dans les entreprises où vous postulez : quels salaires ? Quelles conditions de travail ?

Pour vous aider, consultez le module : « Comment s'informer sur les métiers et sur les entreprises ».

Comment NÉGOCIER AU MIEUX avec un employeur ?

Les questions à poser, et les points que vous pouvez (éventuellement) négocier

- Le contrat : CDI ou CDD (de quelle durée ?) Peut-être un contrat « aidé »? C'est-à-avec une aide de l'État versée à l'employeur, si vous êtes un jeune, ou au chômage depuis longtemps, ou handicapé... Pour en savoir plus sur ces contrats, contactez un conseiller.
- Les horaires : temps complet, temps partiel ? Travail le samedi ? Le dimanche ? De nuit ? Irrégulier ?
- Le lieu de travail : fixe ou variable ? Quels déplacements prévoir ?
- Le statut : cadre, agent de maîtrise... ?
- Les possibilités de formation interne.
- L'évolution prévisible du poste.

Comment NÉGOCIER AU MIEUX avec un employeur ?

- ❑ Le salaire et les autres avantages. N'oubliez pas que le salaire peut être complété par les avantages suivants : un 13^{ème} mois, des primes, un véhicule de fonction, un logement de fonction, une mutuelle, des indemnités de transport, des tickets restaurant, une cantine...
- ❑ Les congés (5 ou 6 semaines ? A prendre quand ?).

Le bon moment pour aborder ces points

C'est en fin d'entretien que doivent se poser ces questions (en particulier la rémunération).

Vous en discutez après avoir parlé du poste, des tâches à accomplir, des motifs du recrutement pour l'employeur.

Comment NÉGOCIER AU MIEUX avec un employeur ?

Qui va aborder ces points et comment ?

C'est normalement l'employeur qui en parle le premier, sinon c'est à vous de le faire (mais en fin d'entretien, toujours !).

Comment parler salaire ?

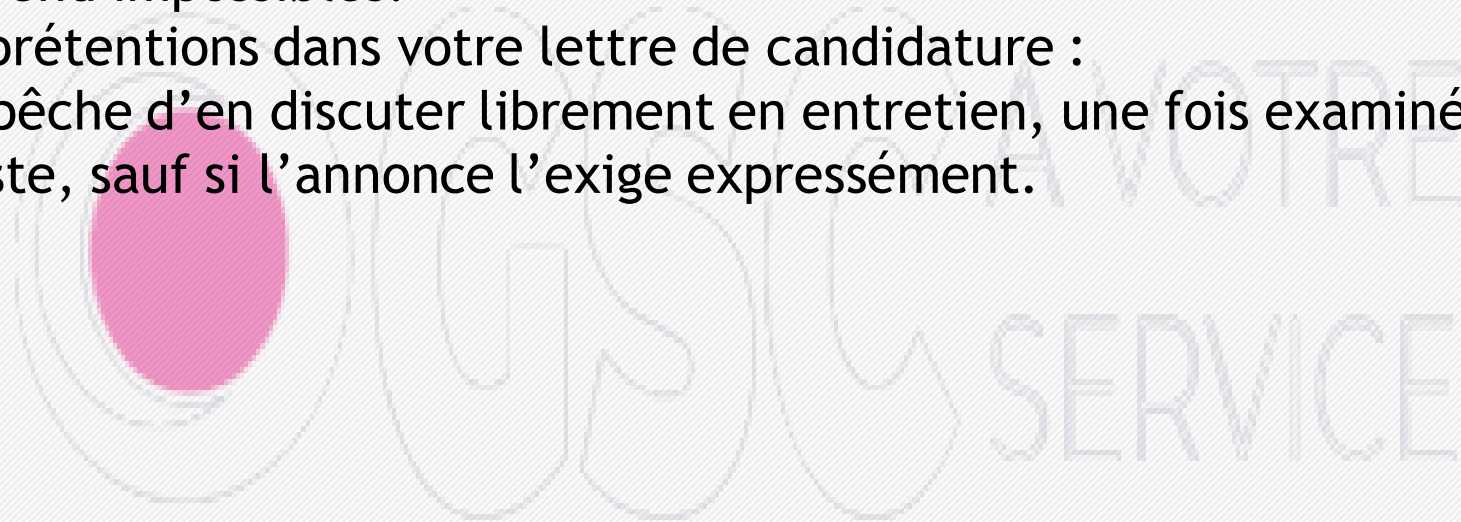
- ❑ Si l'employeur vous interroge : « *Quelles sont vos prétentions ?* », vous pouvez lui retourner la question : « *A quelle rémunération pensez-vous m'embaucher ?* »
- ❑ S'il insiste pour que vous vous exprimiez d'abord : soit vous donnez un chiffre (un peu plus élevé que ce que vous voulez vraiment), soit vous donnez « une fourchette » : un chiffre haut et un chiffre bas.
- ❑ Si c'est vous qui abordez la question en premier, dites par exemple : « *Quelle est la rémunération prévue pour ce poste ?* » ou « *A quel moment aborderons-nous la question de ma rémunération ?* ».

Les erreurs À ÉVITER

- ❑ Parler salaire ou statut avant d'avoir fini de parler du travail lui-même, c'est-à-dire avant la fin de l'entretien.
- ❑ Evoquer vos charges de famille, votre endettement, ou toutes les difficultés d'ordre privé (sauf si c'est un argument pour votre candidature).
- ❑ Etre agressif ou soupçonneux :
 - « *Qu'est ce qui me prouve que je serai augmenté dans 6 mois ?* »
 - « *Si je vous dis que je peux travailler de temps en temps le samedi, je suis sûr que ce sera tous les samedis...* »
- ❑ Refuser d'emblée une condition du contrat, sans chercher à savoir comment elle peut être discutée :
 - « *Ah non, si les horaires changent tout le temps, ça ne m'intéresse pas !* »

Les erreurs À ÉVITER

- ❑ Accepter une obligation que vous ne pourrez pas tenir.
Par exemple, des déplacements fréquents de plusieurs jours, si votre vie familiale les rend impossibles.
- ❑ Indiquer vos prétentions dans votre lettre de candidature :
cela vous empêche d'en discuter librement en entretien, une fois examinée la nature du poste, sauf si l'annonce l'exige expressément.



Les sept RÈGLES D'OR

1_ N'hésitez pas à questionner l'employeur sur votre rémunération (et tous les autres éléments du contrat), s'il n'en parle pas de lui-même. Mais toujours en fin d'entretien.

2_ Vérifiez que vous parlez le même langage :

Par exemple, l'employeur parle en général de brut mensuel. Il est important de savoir s'il est complété par un 13^{ème} mois, des primes, ou d'autres avantages. Ces éléments peuvent changer le montant réel du salaire mensuel.

3_ Avant l'entretien, informez-vous sur les pratiques dans la profession :

- Auprès de relations, de personnes qui exercent cette profession,
- en lisant les offres d'emploi,
- Auprès des conseillers,
- En consultant la convention collective.

Les sept RÈGLES D'OR

4_Fixez-vous à l'avance les limites que vous êtes prêt à accepter.

5_Montrez-vous ouvert. Proposez des alternatives :

- « *Soit vous m'accordez (ceci), et j'accepte (cela), soit vous préférez (...) et je souhaiterais (...).* »
- « *Je veux bien (ceci) si vous me garantissez (cela).* »

6_Soyez courtois, posé. Eventuellement, donnez-vous le temps de la réflexion :

- « *Je vous propose d'y réfléchir et de vous donner ma réponse au plus tard le (...).* »

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.

PRÉPAREZ-VOUS !

Vous pouvez maintenant vous préparer et vous entrainer pour négocier lors de votre prochain entretien.

Voici une grille dont vous pouvez vous inspirer.

	Vos souhaits	Acceptable pour vous	Inacceptable pour vous
Salaire à l'embauche€	autour de.....€	moins de.....€
Salaire après période d'essai€	autour de.....€	moins de.....€
Horaires, durée hebdomadaire	autour de.....	moins de.....
Durée du trajet domicile/travail	autour de.....	moins de.....
déplacements	autour de.....	moins de.....
Statut (cadre, agent de maîtrise...)	autour de.....	moins de.....
Autres	autour de.....	moins de.....

PRÉPAREZ-VOUS !

Entraînez-vous à parler rémunération dans les mêmes termes qu'un employeur

	Salaire brut mensuel	Salaire net mensuel (- 21%)/selon le pays	Salaire brut annuel sur 12 mois	Salaire brut annuel sur 13 mois
Exemple	1200 €	948 €	14 400 €	15 600 € soit 1300 € brut par mois
Votre souhait€€€€

Si vous postulez à un emploi rémunéré au SMIC, pensez à demander :

- Si c'est le salaire de départ, améliorable ensuite (et quand ?),
- Si c'est le salaire de tous les employés de même qualification,
- Si des primes ou autres avantages peuvent être accordés.

Avant L'ENTRETIEN

AIDE-MÉMOIRE

- J'ai une idée des conditions proposées en général dans les postes équivalents à celui proposé.
- J'ai fixé les limites de ce que je veux impérativement. Je les ai bien en tête.
- J'ai revu la liste des points à aborder.
- Je me suis entraîné (avec des proches, un magnétophone) à formuler les sujets qui me gênent un peu.
- Je sais quels motifs donner pour refuser poliment certaines conditions inacceptables pour moi.
- Je peux traduire ma « fourchette » de salaire en brut mensuel ou annuel.
- J'ai à l'esprit les arguments pour convaincre l'employeur d'accorder ce que je lui demande.
- J'ai prévu un « plancher » et un « plafond » si on me demande « mes prétentions ».
- Je sais quelle alternative lui proposer si la négociation aboutit à un blocage.

ATTENTION

Si vous n'avez pas coché toutes les cases de cette liste, ou si vous avez hésité à répondre pour l'un de ces points faites ou refaites de façon plus approfondie les exercices de la page 10.



L'ESSENTIEL à retenir

Négocier avec un employeur, en entretien d'embauche, n'est pas réservé « aux cadres » !

Même si c'est un emploi rémunéré au SMIC, vous pouvez demander si l'employeur a prévu :

- des primes,
- des avantages annexes (cantine, mutuelle, chèques-vacances, indemnités de transport, avantages du comité d'entreprise...),
- le paiement d'heures supplémentaires.

L'ESSENTIEL à retenir

En dehors du salaire, bien d'autres points sont négociables

Il faut en entretien :

- Vous informer sur tous les éléments du contrat,
- Faire s'exprimer l'employeur sur ce qui peut être discuté et sur ce qui ne peut pas l'être,
- Expliquer ce que vous voudriez ou ne voudriez pas.

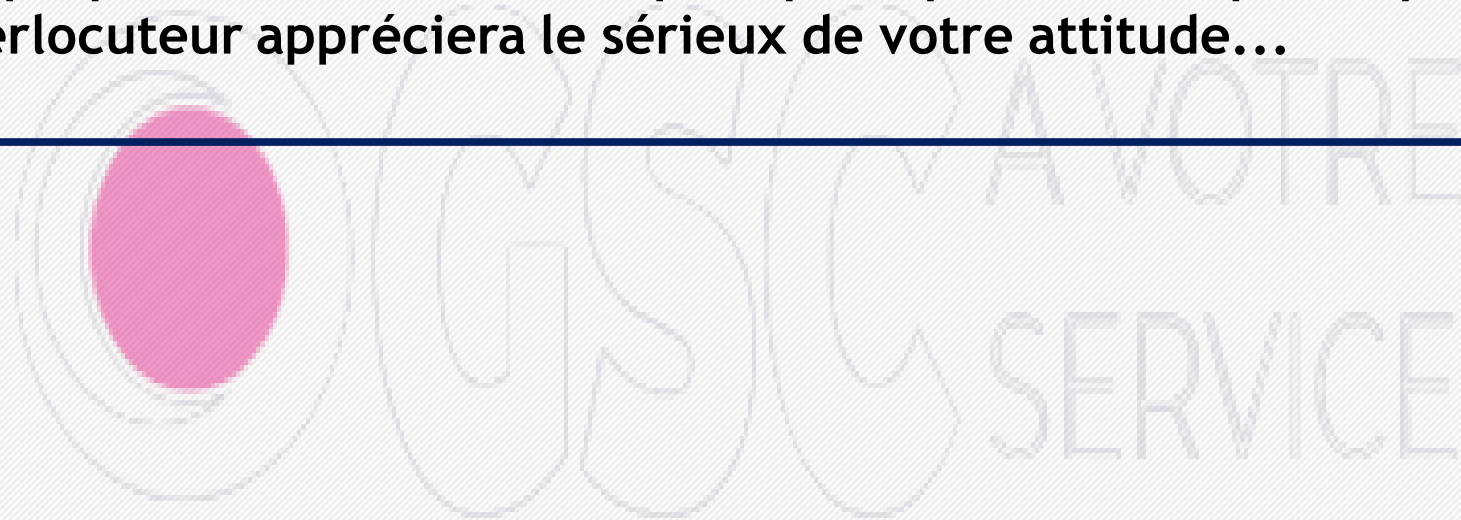
(Sur les divers éléments d'un contrat, reportez-vous aux p. 5 et 7).

Tous les employeurs s'attendent à ce que vous :

- Posiez la question du salaire qui vous sera versé,
- Vous informiez sur les conditions de travail,
- Acceptiez ou refusiez tel ou tel point.

L'ESSENTIEL à retenir

Négocier c'est montrer que vous êtes un partenaire : vous voulez vraiment réfléchir à l'offre proposée et vous ne vous précipitez pas sur n'importe quel emploi. Votre interlocuteur appréciera le sérieux de votre attitude...
Vous y gagnerez.



L'ESSENTIEL à retenir

Vous ne pouvez négocier que si vous connaissez vos impératifs et vos limites

Il faut vous préparer à l'avance

Un entretien réussi est un entretien où les deux interlocuteurs savent l'un et l'autre ce qu'ils offrent et ce qu'ils veulent

- Soyez précis, dans vos questions comme dans vos réponses.
- Soyez ferme, dans ce que vous acceptez et dans ce que vous refusez.
- Soyez réactif, prêt à proposer une autre solution si la première est rejetée.

Comment bien présenter vos arguments pour négocier ?

Exemples sur le salaire :

« Le salaire que vous proposez est inférieur à ce que je souhaitais.

De plus, vous me dites que j'aurai souvent à remplacer mon responsable hiérarchique.

Pouvons-nous prévoir dans le contrat qu'après le 3^e mois, j'aurai une augmentation de 7 ou 8% ? »

L'ESSENTIEL à retenir

« Vous pensiez, pour le salaire dont vous me parlez, embaucher quelqu'un avec (telle qualification). Mais je sais en plus faire (ceci, et ceci ...). Je vais donc décharger le chef de service... Cela pourrait être compensé par une prime annuelle... »

Exemples sur les conditions de travail :

« Je veux bien accepter de travailler le samedi, même si je ne l'avais pas prévu. En compensation, serait-il possible que je quitte plus tôt l'entreprise un autre jour de la semaine, par exemple ? »

« Et si vous ne pouvez m'offrir, pour l'instant, qu'un temps partiel, est-il possible d'aménager les horaires autrement ? »

Faites LE POINT

Votre opinion

- 1_ La question du salaire a été abordée, ainsi que les autres éléments du contrat.
- 2_ J'avais en tête des « fourchettes », des conditions indispensables et je les ai présentées avec calme.
- 3_ J'ai le sentiment que mes propositions ou demandes correspondaient aux attentes de l'employeur, parce que je m'étais bien informé avant.
- 4_ J'ai plaidé ma cause, j'ai montré que je n'étais pas prêt à accepter « n'importe quelle condition » pour travailler.
- 5_ On m'a fait une proposition à laquelle je ne m'attendais pas, j'ai su m'adapter en questionnant mon interlocuteur et en demandant du temps pour y réfléchir.
- 6_ Pour justifier mes « prétentions », j'ai su trouver des arguments.

Faites LE POINT

Votre opinion

7_En cours d'entretien, j'ai discuté « d'égal à égal ».

8_J'ai montré que je pouvais être capable de souplesse.

9_J'ai su proposer des alternatives, la discussion n'a pas été bloquée.

10_Mon interlocuteur a certainement eu de moi l'image de quelqu'un qui sait ce qu'il veut, sans être agressif.



TRAVAUX À FAIRE

- Identifier une entreprise qui recrute dans votre niche
- Préparer une négociation avec un recruteur ou employeur
- Simuler une séance de négociation d'un emploi de votre choix