

société des employés
de commerce

ensemble, façonnons l'avenir.



Négocier son salaire

Quotidien professionnel

Négocier son salaire

Le présent document a pour but de vous aider à préparer et mener votre négociation salariale. Il rend attentif aux choses à faire ou à éviter et vous livre des outils utiles à la réalisation de vos objectifs.

Préparation

Si vous envisagez de négocier votre salaire, ne repoussez pas trop la prise d'un rendez-vous, même si cela vous demande un effort. Vous ne devez pas attendre que votre sentiment d'insatisfaction se remarque, que votre concentration se relâche et que vous commettiez - involontairement - des erreurs. Moins vous avez l'habitude de ce type d'entretien, plus vous devez vous y préparer rigoureusement.

1. Fixer un rendez-vous

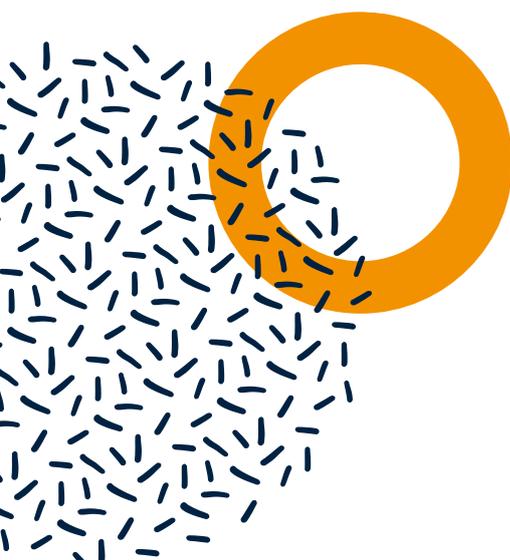
Une démarche bien planifiée commence déjà lors de la prise de rendez-vous. Cela permet de fixer un cadre clair qui facilite l'entrée en matière:

- > Adressez-vous à la bonne personne (supérieur-e direct-e, décideuse ou décideur).
- > Choisissez un moment favorable. Ne brusquez pas votre interlocuteur ou interlocutrice en l'abordant entre deux portes, à la cantine ou devant les collègues.
- > Fixez un rendez-vous qui soit clair (lieu, date, objet, participant-e-s). Evitez de le fixer le lundi matin à sept heures, juste avant la pause de midi ou le vendredi juste avant la fin de la journée de travail.

2. Collecter des informations

Votre argumentaire doit se baser sur des informations que vous aurez collectées auprès de différentes sources:

- > La Société des employés de commerce publie des recommandations salariales actuelles et fiables pour les professions du commerce et de la gestion. Servez-vous de cette brochure comme source d'information et n'hésitez pas à contacter nos expert-e-s.
- > Basez-vous sur des données actuelles en matière d'évolution des salaires (p. ex celles de l'Office fédéral de la statistique) et suivez les développements actuels au sein de votre branche.
- > S'il existe une convention collective de travail: quelles sont les dispositions déterminantes dans la fixation des salaires? Contactez votre association professionnelle pour plus de détails.



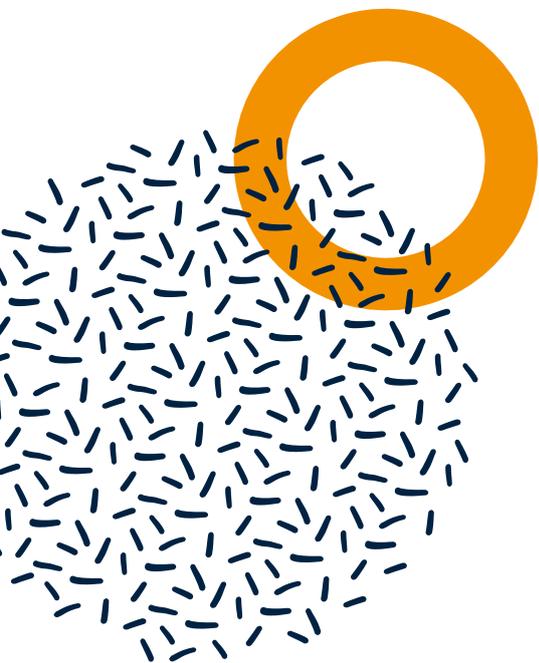
Négocier son salaire

- > Regardez au-delà de votre entreprise: quelle est la situation qui prévaut dans d'autres secteurs pour un poste similaire? Qu'en est-il sur le marché de l'emploi?
- > Enfin: renseignez-vous sur votre valeur sur le marché de l'emploi. En cas d'incertitude, faites un état des lieux. Clarifiez vos qualifications, vos compétences et vos perspectives avec un conseiller ou une conseillère en carrière: secsuisse.ch/conseils

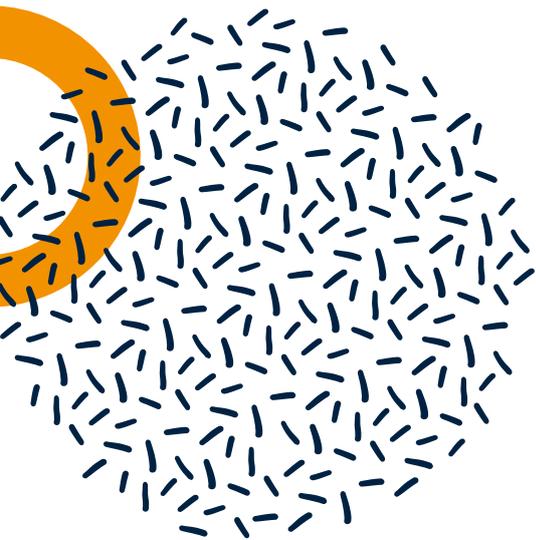
3. Elaborez une stratégie

Pensez préalablement à l'approche que vous souhaitez adopter:

- > Formulez vos objectifs et définissez votre limite minimale et maximale (offre de négociation concrète, salaire désiré vs seuil de tolérance).
- > Définissez vos arguments principaux et complémentaires qui plaident pour une augmentation de salaire: quelles prestations avez-vous fournies au cours des derniers mois? Qu'est-ce qui vous rend précieux ou précieuse du point de vue de votre employeur? Avez-vous effectué de nouvelles tâches, endossé de nouvelles responsabilités ou suivi une formation continue qui soient susceptibles d'augmenter votre valeur aux yeux de votre entreprise? Pouvez-vous faire valoir des savoir-faire acquis dans le cadre de remplacements, de séjours à l'étranger ou de mandats publics?
- > Quelle est la situation sur le marché du travail? L'entreprise a-t-elle besoin de moi en raison d'une pénurie de personnel qualifié?
- > Préparez des documents clairs, notamment concernant les projets auxquels vous avez participé, les performances de vos subordonné-e-s, les projets de formation continue ou le développement des ventes.
- > Évaluez les objectifs de votre employeur, tenez compte des divergences et des conflits potentiels.
- > Abordez de manière critique les questions suivantes: que me coûterait une hausse de salaire? Un salaire plus élevé signifie souvent plus de travail ou de responsabilités, des exigences plus élevées et des compromis en termes de temps libre. Soyez au clair: suis-je prêt-e à payer ce prix? Plutôt qu'une augmentation de salaire, peut-être souhaitez-vous disposer de plus d'autonomie, de possibilités de développement ou d'un meilleur équilibre entre votre vie professionnelle et privée?
- > Pensez aux caractéristiques de vos interlocutrices et interlocuteurs: quelles sont leurs valeurs? Réagissent-ils de manière flexible? Craignent-ils les conflits? Deviennent-ils impatients au bout de trente minutes?
- > Exercez le scénario en traversant l'entretien au moins une fois.



Négocier son salaire



L'entretien

Juste avant l'entretien

C'est bientôt l'heure – voici ce à quoi vous devriez faire attention:

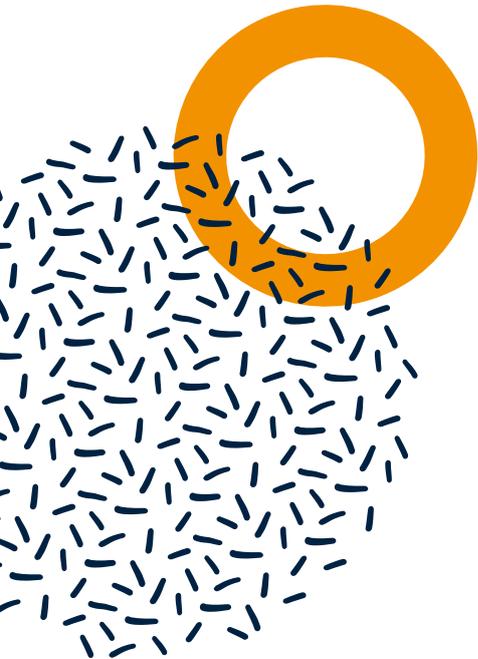
- > Préparez-vous émotionnellement à l'entretien et exercez-vous à la suggestion positive («je sais exactement ce que je veux», «je suis bien préparé-e», «je peux enfin montrer ce que j'ai dans le ventre»).
- > Réservez cinq minutes avant l'entretien pour vous mettre en condition – respirez profondément. Veillez à avoir une apparence soignée, évitez les éléments potentiellement irritants (p. ex un parfum trop fort).
- > Prévoyez suffisamment de temps pour l'entretien, pour sa préparation et pour la période qui suit.
- > Éteignez votre téléphone portable ainsi que toute autre source de dérangement.

Attitude durant l'entretien

Les points suivants sont essentiels au bon déroulement de l'entretien:

- > Mettre en évidence les intérêts communs (p. ex. souhait de employé-e de pouvoir disposer de davantage de responsabilités; conception de l'entreprise prônant la délégation de davantage de responsabilités).
- > Connaître les points de vue différents (p. ex. limites salariales inférieures et supérieures).
- > Ne pas se laisser démoraliser.
- > Basez votre argumentation sur vos compétences, votre expérience et votre motivation. Parlez de l'avenir de l'entreprise et de ce que vous avez à apporter.
- > Essayez de montrer à votre supérieur-e qu'il s'agit de trouver une solution commune. Montrez-vous poli-e, mais sûr-e de vous.
- > Écoutez attentivement et laissez votre interlocutrice ou interlocuteur s'exprimer tout en cherchant le contact visuel.
- > Gardez à l'esprit l'objet de l'entretien, insistez sur les éléments clé.
- > Soyez concis-e, précis-e et structuré-e; fournissez des exemples de résultats concrets.
- > Construisez à partir des affirmations de votre interlocutrice ou interlocuteur – en particulier si vous voulez les contredire.
- > Ne vous laissez pas déconcentrer par du smalltalk, des tentatives de manoeuvres.

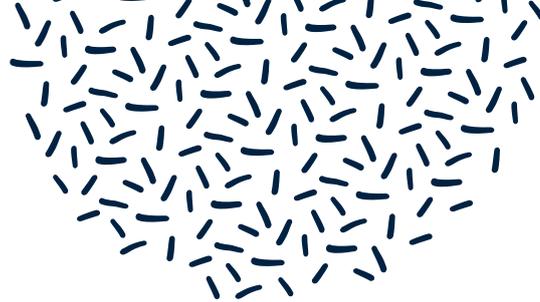
Négocier son salaire



- > Cachez vos émotions en cas d'attaque éventuelle, faites un pas en arrière intérieurement et concentrez-vous sur la deuxième tentative.
- > Restez prudent-e en matière d'humour et de répartie.

À éviter

- > Arriver à l'entretien peu ou mal préparé-e.
- > Chercher à obtenir un changement de système à travers une négociation salariale (p. ex. une hausse de salaire annuelle plutôt qu'une part liée aux prestations).
- > Faire pression («le marché de l'emploi, l'augmentation des prix et le niveau des commandes ne vous laissent pas le choix»).
- > Rabaisser des collègues («X obtient de moins bons résultats que moi»).
- > Demander une augmentation pour compenser une promotion non accordée.
- > Commettre des auto-goals («Je travaille plus de 42h par semaine.»
Réponse possible: «Chez nous, ce sont les résultats qui comptent, pas le nombre d'heures»).
- > Se plaindre («Tout augmente: les impôts, la caisse maladie, le loyer...»).
- > Faire intervenir des éléments de la vie personnelle («J'ai une pension alimentaire à payer, mes hobbies coutent cher»).
- > Faire pression sur ses supérieur-e-s pour obtenir une décision. Il vaut mieux fixer un second entretien.
- > Attaquer ou provoquer son interlocutrice ou interlocuteur.
- > Émettre des prétentions irréalistes (trop hautes ou, plus particulièrement en entretien d'embauche, trop basses).



Quotidien professionnel

Négocier son salaire



Entretien d'embauche: un cas particulier

La question du salaire se pose également lors d'un entretien d'embauche. Il convient alors d'observer les aspects suivants:

- > N'abordez pas les questions d'argent d'entrée de jeu. Mieux vaut attendre qu'on vous demande vos prétentions salariales.
- > En fonction du déroulement de l'entretien, vous obtiendrez des informations supplémentaires (p. ex. en matière de possibilités de développement ou d'autres éléments relatifs aux conditions d'engagement) qui vous permettront le cas échéant d'adapter vos prétentions salariales.
- > Vous devrez ensuite vous déterminer. On attend de vous des données claires (montant brut annuel pour un taux d'occupation à 100%).
- > Basez votre argumentation sur des résultats concrets et sur la richesse de votre expérience professionnelle. Soyez factuel-le et restez authentique.
- > En fonction du déroulement de l'entretien, votre salaire actuel peut servir d'argument.

Votre salaire est-il correct?

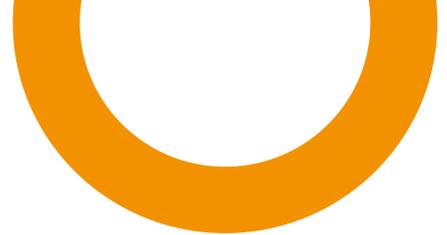
Comparez-le, dans la version actualisée

Brochure «Recommandations salariales»

Disponible auprès de la Société suisse des employés de commerce – numérique en PDF

secsuisse.ch/brochure-salaires





Quotidien professionnel

Négocier son salaire

Les sept questions auxquelles il faut s'attendre

- 1. Pensez-vous que vous valez ce montant?**
«Oui, je le considère comme juste, compte tenu de mes prestations et de mes résultats. J'ai notamment amené beaucoup d'idées dans le cadre du projet X.»
- 2. Vous avez accepté de travailler pour ce salaire. Pourquoi devrais-je tout d'un coup vous payer davantage?**
Mentionnez que vous disposez depuis de plus de savoir-faire et d'expérience. («Aujourd'hui, je forme de nouveaux collègues»).
- 3. Vous estimez ne pas gagner assez. Vous voulez donc critiquer notre estimation initiale/notre système salarial/la reconnaissance à l'interne?**
Ne vous laissez pas embarquer sur ce terrain! Mentionnez votre formation continue, votre engagement et vos succès. Proposez une mesure objective.
- 4. Nous prenons en charge une grande partie des contributions à la caisse de pension et payons en plus la prime d'assurance pour les accidents non professionnels.**
«Ces prestations sociales supplémentaires font partie des plus de notre entreprise. J'offre aussi quelque chose en contrepartie. De plus, il s'agit d'éléments que l'entreprise peut déduire de ses impôts.»
- 5. Des salaires plus élevés impliquent des hausses de prix pour les consommatrices et consommateurs et on risque de ne plus être concurrentiels.**
«Les bons produits ont une valeur. Nous sommes par ailleurs innovant-e-s et constamment en avance sur la concurrence.»
- 6. Une augmentation provoquera de l'agitation dans le service.**
«Différentes qualifications et qualités impliquent des salaires différents.»
- 7. Comment puis-je motiver cela au service du personnel?**
Donnez à votre interlocutrice ou interlocuteur des arguments pour la mise en oeuvre de la décision. Proposez des alternatives: adaptation du bonus, plus de jours de congé, etc.

Conseil salarial personnalisé
auprès de la Société des
employés de commerce

secsuisse.ch/conseils

Contact

Société suisse des employés de
commerce
Partenariat social

politique-emploi@secsuisse.ch
+41 32 721 21 37

plus d'informations
secsuisse.ch/partenariat-social