

Négocier son salaire avec un employeur éventuel dans le marché actuel? Pourquoi pas?

Par Accountemps

On a tendance à croire qu'à cause du marché de l'emploi difficile que nous connaissons, la plupart des professionnels, qui désirent pourtant être rémunérés en fonction de leurs compétences et de leur expérience, sont prêts à accepter n'importe quel salaire. On peut aussi penser que la plupart des chercheurs d'emploi ne sont pas à l'aise d'aborder le sujet de la rémunération avec un employeur éventuel.

En réalité, ces deux croyances sont fausses, tout au moins pour plus de six sur dix des professionnels canadiens du secteur financier. Un [sondage](#) récent de Robert Half International révèle qu'aujourd'hui, la majorité des travailleurs n'hésitent pas à négocier le salaire et les avantages sociaux avec un gestionnaire recruteur.

Il est toutefois vrai que certaines personnes hésitent à demander une meilleure offre salariale parce qu'elles croient que cette situation pourrait nuire à leur relation avec un nouvel employeur. Par ailleurs, si vous comptez parmi ces personnes, vous risquez de nuire à votre situation en ne vous exprimant pas. Il n'y a aucun risque à demander, surtout si vous respectez les règles suivantes :

Effectuer une recherche

Ne demandez pas un salaire spécifique simplement parce que vous croyez qu'il est justifié. Vous devez posséder des données pour appuyer votre demande. Pour déterminer votre valeur sur le marché, c'est-à-dire ce que valent vos compétences et votre expérience pour les employeurs d'aujourd'hui, examinez les derniers sondages et les publications sur la rémunération telles que le [Guide](#) salarial annuel pour les secteurs de la comptabilité et de la finance. Les opinions de collègues et de recruteurs peuvent également vous être utiles. Et surtout, n'oubliez pas de tenir compte de votre région géographique, car elle joue un rôle important dans la détermination des échelles salariales.

Vous faire valoir

Préparez-vous à présenter votre « valeur ajoutée » à un employeur éventuel, c'est-à-dire en quoi votre embauche peut représenter un bon investissement pour l'organisation. Proposez des exemples quantitatifs de vos contributions à vos employeurs précédents. À titre d'exemple, la détection rapide d'un problème de paie a fait épargner des milliers de dollars à votre employeur. Ce type de résultat contribuera à améliorer votre position lors de la négociation de votre rémunération.

Voir au-delà du salaire

Vous connaissez le dicton : « L'argent ne fait pas le bonheur. » Si un employeur est incapable d'acquiescer à votre demande d'une rémunération supérieure, il pourrait éventuellement vous proposer d'autres avantages. Qu'est-ce qui ferait votre bonheur? Le télétravail? Le remboursement de vos frais d'accréditation dans le domaine de la paie? Des jours de vacances additionnels? Un régime de soins de santé supérieur à la moyenne? Un grand nombre de sociétés sont prêtes à offrir ces avantages pour recruter les meilleurs talents, surtout lorsqu'ils ne se permettent pas d'offrir le salaire demandé.

Dire « non » si nécessaire

Dans le cas où une offre ne répond pas à vos attentes, soulignez-le poliment et contrez l'offre en mentionnant le salaire que vous désirez. Si l'employeur refuse ou ne se permet pas de bonifier son offre, il vous appartient d'accepter ou non ses conditions. Tout dépend de votre besoin de trouver un emploi immédiatement et de votre intérêt pour ce poste. (Si vous voulez désespérément quitter votre emploi, n'en dites rien, car vous affaibliriez votre position au moment des négociations.)

Demander une offre par écrit

Lorsque vous vous êtes entendus sur les conditions, demandez qu'une lettre soit rédigée décrivant les particularités de l'emploi soit le salaire, les avantages sociaux, le titre du poste, les principales responsabilités, et toute entente résultant des négociations. Lorsque les conditions d'emploi sont couchées sur papier, il est plus facile d'éviter les malentendus éventuels.

Rappelez-vous qu'une attitude ouvertement agressive mène rarement à des négociations salariales positives. Quels que soient les résultats de votre négociation salariale, adoptez un comportement professionnel et courtois en tout temps. Même si vous n'obtenez pas gain de cause, vous gagnerez le respect de l'employeur éventuel, et à long terme, cette situation pourrait s'avérer plus avantageuse, pour vous et votre carrière, qu'un chèque de paie plus alléchant aujourd'hui.

Accountemps est le premier et le plus important service de recrutement de travailleurs temporaires spécialisé dans le placement de professionnels de la comptabilité, de la finance et de la tenue de livre au monde. La société possède plus de 350 bureaux dans le monde entier et elle offre des services de recherche d'emploi en ligne à www.accountemps.com.