

Négociez votre salaire, changez votre vie

Vous n'êtes pas payée selon ce que vous valez, mais selon ce que vous négociez.

Préparez-vous en 4 étapes

1

Construisez votre motivation

Avant tout, ancrez votre "pourquoi". Répondez honnêtement :

- Je veux gagner plus d'argent parce que...
- Quand j'aurai plus d'argent, je pourrai...

Ces réponses seront votre carburant quand le doute s'installera.

2

Calculez votre valeur

Menez l'enquête

Utilisez notre comparateur de salaires

- Interrogez vos collègues (hommes ET femmes) sur leurs rémunérations
- Activez votre réseau LinkedIn : "J'envisage de postuler chez X sur le poste Y. Le salaire approximatif serait de Z€. Pensez-vous que je sois dans la bonne fourchette ?"

Faites votre budget

Listez vos dépenses réelles : loyer, impôts, nourriture, loisirs, épargne... C'est votre base de départ.

3

Définissez vos trois chiffres magiques

Ces trois chiffres sont votre boussole pour la négociation. Ils vous permettent de rester confiante et flexible pendant l'échange, sans vous laisser déstabiliser.

"Thank you, but no" (votre minimum absolu)

C'est le salaire en-dessous duquel vous ne descendez pas. Point final.

Comment le calculer ?

- Prenez le bas de la fourchette de marché pour votre poste
- OU prenez votre budget vital (charges + épargne minimale)
- Choisissez le montant le plus élevé des deux

À retenir : Ce chiffre reste secret. Vous ne le révélez jamais en négociation, mais il vous protège : si l'offre finale est en-dessous, vous avez le courage de refuser.

"Yesss" (votre objectif réaliste)

C'est le salaire qui vous fait dire "J'ai réussi ma négociation !". Celui qui correspond à votre valeur réelle sur le marché et à vos besoins confortables.

Comment le calculer ?

Votre minimum + 15%

Exemple : Si votre minimum est 40 000€, votre "Yesss" = 46 000€

À retenir : C'est votre vraie cible. Pendant la négociation, vous essayez de ramener la conversation vers ce montant. Si vous l'obtenez, vous avez gagné.

"Hell yeah!" (votre ancrage stratégique)

C'est le montant ambitieux que vous allez demander en premier. Il peut vous sembler audacieux, voire un peu inconfortable. C'est normal, et c'est exactement le but.

Comment le calculer ?

Votre "Yesss" + 10%

Exemple : Si votre "Yesss" est 46 000€, votre "Hell yeah!" = 50 600€

Pourquoi demander plus que ce que vous voulez vraiment ?

Le biais d'ancrage : Le premier chiffre prononcé dans une négociation devient l'ancre psychologique de toute la discussion. En annonçant 50 600€, vous "ancrez" la négociation dans une fourchette haute. Même si on vous propose 46 000€ (votre vrai objectif), cela semblera un compromis raisonnable pour votre interlocuteur.

Astuce pro : Si on accepte votre "Hell yeah!" immédiatement sans négocier, c'est que vous auriez dû demander encore plus ! (Mais ce n'est pas grave, vous avez déjà beaucoup gagné).



N'oubliez pas les compensations

Commencez toujours par négocier votre salaire net, car c'est sur cette base que seront calculés le chômage, les prochaines augmentations et la pension. Mais pensez à toutes les autres manières d'obtenir une compensation : frais kilométriques, facture de téléphone, formation complémentaire, place dans la crèche d'entreprise, ordinateur de fonction, etc.

À retenir : Dans la fonction publique où les grilles sont fixes, ces avantages sont souvent votre seul levier de négociation.

4

Préparez votre discours gagnant-gagnant

La formule qui marche

"Je souhaite ____ € (votre "Hell yeah" + compensations).

Mon plan est de ____ (ce que vous allez accomplir).

Cela permettra à l'entreprise de ____ (objectif concret, avec délai)."

Éliminez le syndrome de l'imposteur

Préparez 2-3 exemples concrets prouvant votre valeur :

· Quelle mission avez-vous menée à bien ?

· Qu'avez-vous mis en place et quel impact cela a-t-il eu ?

· Quelles compétences avez-vous mobilisées ? (leadership, intelligence émotionnelle, réseau, expertise technique...)

Rassemblez vos atouts

Listez toutes vos compétences, même les soft skills souvent négligées (écoute active, capacité à désamorcer les conflits, vision stratégique...). Elles peuvent être déterminantes.

Le timing parfait : Quand lancer la conversation

Les 5 moments stratégiques



Comment lancer la conversation



Par email :

"Suite à [succès/entretien annuel/nouvelles missions], j'aimerais échanger sur l'évolution de mes responsabilités et de ma rémunération. Seriez-vous disponible pour 30 minutes cette semaine ?"

La règle d'or : Ne demandez pas la permission de demander. Si vous avez de la valeur et que l'entreprise n'est pas en crise, c'est le bon moment.



Évitez ces moments

Pendant une crise de l'entreprise (licenciements, restructuration)

- En période d'essai (sauf si vos responsabilités ont déjà évolué)
- Juste après un échec (attendez de prouver que vous avez rebondi)
- Le vendredi après-midi ou quand votre manager est stressé

Le jour J : Gérez la conversation



Assertivité et empathie

Vous avez le droit de défendre vos intérêts tout en comprenant ceux de votre employeur. Ce n'est pas un combat, c'est une collaboration.



L'écoute active

Reformulez ce que dit votre interlocuteur avant de répondre. Observez son langage corporel : il révèle souvent plus que les mots.



Rationnelle face au refus

Un "non" n'est pas un échec personnel. Demandez une justification et établissez un plan d'action : "Quels objectifs dois-je atteindre pour obtenir cette augmentation dans 6 mois ?"



Préparez les scénarios

- Comment réagir si on vous oppose un refus catégorique ?
- Quelles questions ouvertes poser pour comprendre la résistance ?
- Comment faire une pause si la tension monte ?
- Comprenez la chaîne de décision interne : qui décide vraiment ?