



Oser demander une augmentation

Pas habituée à parler d'argent, pas envie de réclamer ce à quoi on a droit... C'est le syndrome de la bonne élève. Pourtant, personne n'ira frapper à la porte de Mister Boss à votre place ! Voici nos pistes pour négocier.

POURQUOI DEMANDER UNE AUGMENTATION ?

Pour être promue : même si c'est contre-intuitif, plus on traîne dans une même tranche de salaire, moins on a de chances d'en sortir. Et l'augmentation de traitement entraîne souvent une élévation de notre image au sein de la boîte.

Elle l'a fait. Valérie, 31 ans, avocate. « Je travaillais dans un cabinet depuis des années, et je ne me plaignais pas de mon salaire. Mais, constatant que mes collègues masculins étaient promus plus vite, j'ai enquêté, et découvert qu'ils étaient depuis le départ payés 10 % de plus que moi, donc plus proches des critères de promotion. J'ai demandé une augmentation, l'ai obtenue, et je suis montée en grade dans la foulée. J'aurais aussi bien pu stagner à la même place si je ne m'étais pas réveillée. »

QUAND LA DEMANDER ?

Le moment idéal, c'est l'entretien d'évaluation annuel. Mais le plus important est de choisir un moment où l'on est en position de force pour négocier : après avoir été impliquée dans un projet clef de l'entreprise, lorsqu'on nous confie de nouvelles responsabilités, qu'on a décroché un nouveau contrat, ou qu'on a reçu un retour positif d'un client (toujours veiller à ce que les appréciations positives remontent jusqu'au boss !).

Elle l'a fait. Nathalie, 34 ans, architecte. « C'était après un déjeuner avec un gros client, qui venait de me féliciter pour l'aménagement intérieur de ses locaux. Dans le taxi qui me ramenait au bureau avec mon boss, j'ai demandé un avancement, sans faire de fausse modestie : il fallait battre le fer tant qu'il était chaud. Ce jour-là, j'étais partie "junior", et je suis rentrée responsable de projets, avec une augmentation à la clef. »

COMMENT METTRE TOUTES LES CHANCES DE SON CÔTÉ ?

On doit se mettre dans l'état d'esprit « je le vaux bien », et ne surtout pas se poser en victime (« Je suis seule avec mes enfants »), sinon le patron se sent manipulé. Il ne faut pas non plus hésiter à demander trop. C'est un réflexe typiquement féminin :

« Je vais réclamer une augmentation, mais une petite. » Au pire, on reçoit une fin de non-recevoir. La veille, on envoie à son supérieur un mail récapitulatif : « Je me réjouis de notre entretien de demain. Pour mieux le préparer, j'ai rassemblé quelques points forts de l'année », suivi d'une énumération de nos succès professionnels, point par point. Enfin, il vaut mieux éviter de menacer de partir. Ou, si l'on décide de se montrer franchement revendicatrice (« Si je n'ai pas 20 % de plus, je m'en vais »), être prête à partir !

Elle l'a fait. Alice, 45 ans, chef de rayon dans une grande surface. « Je suis allée enquêter aux ressources humaines sur les augmentations consenties dans la boîte sur une période donnée. Dans les grandes entreprises, ces données sont publiées, avec des grilles salariales. En plus, j'ai contacté quelqu'un du même profil que moi, pour lui demander directement combien il touchait. Avec tous ces arguments en main, j'ai réclamé – et obtenu – une augmentation. Je referai la même chose régulièrement. » Si pour les PME les grilles salariales sont parfois plus obscures, on en trouve sur Internet, ou auprès de syndicats professionnels. Merci à Gilly Weinstein, coach en développement professionnel. www.sotospeak.biz

LES MOMENTS À ÉVITER

- ✗ Les périodes de licenciement.
- ✗ Le retour de maternité (il faut avoir négocié AVANT).
- ✗ Quand le patron est dans une période de stress (on attend quinze jours pour attaquer), ou simplement de mauvais poil.
- ✗ Quand on vient de demander une faveur ou une prime, histoire de ne pas griller toutes nos munitions.

Le coût de ne pas négocier

Dans « Ask for it » de Sara Laschever, on apprend qu'aux États-Unis, un employé qui à 22 ans n'a pas négocié son premier salaire de 20 000 euros annuels alors qu'il aurait pu demander 24 000 euros, ne touchera en moyenne que 71 000 euros à 65 ans, au lieu de 85 000. Soit un écart de 14 000 euros par an. Se retenir de demander, c'est se construire une carrière moins rapide et moins lucrative.