



Comment négocier efficacement de meilleures conditions ?

La fin d'année approche et avec elle les entretiens d'évaluation ou les discussions sur vos futures conditions d'emploi, comment donc mettre toutes les chances de votre côté pour obtenir mieux ?

Dans les entreprises bien organisées, les questions d'évolution de carrière et de négociation des conditions d'emploi ne sont pas traitées lors du même entretien. En effet, partant du principe qu'on ne se prépare pas de la même manière à ces deux discussions très différentes dans leur finalité, la majorité d'entre-elles organisent deux réunions distinctes. Ceci est également lié au fait que si votre supérieur hiérarchique est un interlocuteur privilégié pour évoquer le déroulement de votre carrière, il ne maîtrise pas forcément tous les éléments liés à la rémunération, la vision d'ensemble, les comparaisons avec le marché ou les résultats globaux de l'entreprise.

Avant toute chose, pour obtenir un résultat, négociez avec la personne qui a le pouvoir de décider. Sachez ensuite que les négociateurs les plus avertis respectent toujours quatre grands principes. Le premier consiste à traiter séparément les problèmes et les personnes. Dissociez donc ces deux éléments et n'attaquez jamais la personnalité avec laquelle vous négociez. Concentrez-vous plutôt sur les enjeux et sur votre objectif. Prenez de la distance par rapport à votre interlocuteur, surtout si vous en êtes proche. Il ne faut pas oublier qu'il est indispensable de maintenir une bonne relation, ce qui sera une excellente base pour les discussions futures. Le second principe est de se concentrer sur les intérêts et non pas sur les positions. Il ne faut donc pas arriver à l'entretien avec un montant ou un élément minimum duquel vous ne démordrez pas. Vous ne serez en effet pas en mesure d'envisager d'autres options, comme d'imaginer des solutions au profit des deux parties, ce qui est le troisième principe. Il vaut mieux éviter la conclusion trop rapide d'un compromis, qui est une perte pour les deux parties, et plutôt trouver de nouvelles voies, susceptibles de dénicher l'intérêt commun. Par exemple une augmentation de salaire impossible pourrait être compensée par une diminution du temps de travail sans réduction de revenu. Le dernier principe insiste sur l'application de critères objectifs pour étayer la discussion. Une augmentation significative du chiffre d'affaires ou de la marge nette, une réduction effective des coûts, chiffres validés par votre comptable ou votre contrôleur de gestion, ne sont que difficilement discutables. Il faut donc vous mettre d'accord en premier lieu sur ces critères avant de penser au résultat.

Enfin, pour arriver à la table de négociation au mieux de sa forme, il faut d'abord rechercher quelle est la meilleure solution de rechange, si la tractation ne fonctionnait pas. En effet, la recherche de cette alternative vous permettra d'envisager une issue en dehors de la négociation, ce qui renforcera votre position.