



ACCÉLÉRATEUR DE CARRIÈRE

1



Par Céline Chaudeau 07 avril 2014 | [Réaction \(2\)](#)

Quels arguments employer quand on espère gagner 300 k€/an ? À partir d'un certain niveau de salaire, on ne négocie plus tout à fait comme n'importe quel autre candidat...

Un salaire exceptionnel ? Pas tant que cela. « Il y a quelques secteurs où l'on peut atteindre 300 000 € par an, observe Émilie Devienne, coach et auteure du livre *Cigale ? Fourmi ? Les clés d'une bonne relation à l'argent*. Un tel montant concerne des jeunes profils à très haut potentiel dans les secteurs de la banque, la finance ou des nouvelles technologies par exemple, comme des profils plus seniors qui peuvent prétendre à une croissance normale de leur salaire. » Stéphanie Roels, coach de managers et de dirigeants chez Elysée coaching, confirme. « On s'adresse à des cadres supérieurs mais aussi à grand nombre de dirigeants d'entreprise en charge de marchés importants. **Et si certains recruteurs s'aventurent à leur dire qu'ils sont chers ils doivent savoir quoi répondre.** »

« C'est le prix du marché »

« Si on vous teste, il faut pouvoir expliquer, sans être arrogant, que votre demande n'a rien d'incroyable, explique Émilie Devienne. Parce que vous touchiez déjà à peu près cette somme dans un précédent poste par exemple. » Pour s'assurer que ce salaire n'est pas incongru, la coach suggère aussi de s'appuyer sur des études réalisées par des cabinets spécialisés.

« Je vous apporte mon carnet d'adresses, mon réseau, mon expertise... »

« Un salaire très élevé est une conséquence d'un nombre important de services qu'on va rendre à son futur employeur », précise Philippe Arzac, président d'EuroWin Consulting. Ce type de rémunération implique que le candidat soit capable d'apporter une valeur ajoutée qui "absorbe" son salaire et l'entreprise doit espérer un chiffre d'affaires en conséquence. » Dès lors, **le candidat doit exposer clairement sa valeur ajoutée : un carnet d'adresses exploitable, un réseau de nouveaux clients potentiels ou une expertise particulière** seront appréciés.

« Je suis un investissement »

Stéphanie Roels suggère même d'évaluer le montant de son apport à l'entreprise. « Quand on négocie, **on ne parle pas de ce qu'on vaut mais de la valeur de sa contribution**, analyse la coach. C'est pourquoi il faut être en capacité de mesurer son impact potentiel sur le chiffre d'affaires. En effet, on parle de postes qui vont générer d'énormes plus-values. » « Un candidat reste un investissement, confirme Émilie Devienne. Affirmez vos objectifs. Il faut faire comprendre au recruteur : « Je vous coûte 300 000 € mais je vous en rapporterai au moins 3 fois plus ». »

« Prenons 24 heures pour réfléchir »

Mais le succès de la négociation tient aussi à son timing. « Si on a un profil rare, il ne faut rien

précipiter », poursuit la coach. D'autant moins que le candidat aura souvent affaire à un chasseur de têtes qui n'est pas décisionnaire. « De façon tactique, il faut alors se donner au moins 24 heures pour réfléchir. Pour que son interlocuteur négocie avec son client, mais aussi pour laisser entendre que vous pouvez aller ailleurs. À charge pour le recruteur de mesurer le risque de vous perdre... »

« Prévoyons une revalorisation à 6 mois »

Malgré tout, il se peut aussi que le recruteur, sincèrement, n'ait pas les moyens de vous embaucher à ce tarif. Philippe Arzac suggère alors une astuce juridique. « Demandez s'il n'y a pas moyen de négocier une revalorisation dans 6 mois, par exemple en fonction de vos résultats. » De même, Émilie Devienne distingue salaire et revenus. « **Si vous devez céder un peu sur votre salaire, négociez une part variable, un bonus ou une voiture de fonction. Parfois vous en sortirez gagnant.** »

1

Commentaires

* Les champs suivis d'un astérisque sont obligatoires.

Message* :

Email* : Pseudo* :

Vos réactions

- azertyuiop1952 08/04/2014 à 15:08
Si vous confondez 30 000 et 300 000, vous avez un problème de lunettes.

Répondre

- Mocona47 07/04/2014 à 21:04
Bonjour
30 0000 Euros c'est le salaire d'un technicien ou d'un ouvrier P3
Cdlit.

Répondre