



Si c'est technique, c'est Techaid

info@techaid.ca • www.techaid.ca

Un chef de file en
recrutement technique
permanent et temporaire
depuis 1962

5165 Queen Mary #401,
Montréal (Québec) Canada H3W 1X7
Tél. : 514-482-6790 1-800-341-6790
info@techaid.ca www.techaid.ca

- Ingénierie
- Informatique TI
- Fabrication
- Construction
- Métiers spécialisés
- Services techniques



Comment négocier des conditions lors d'une offre

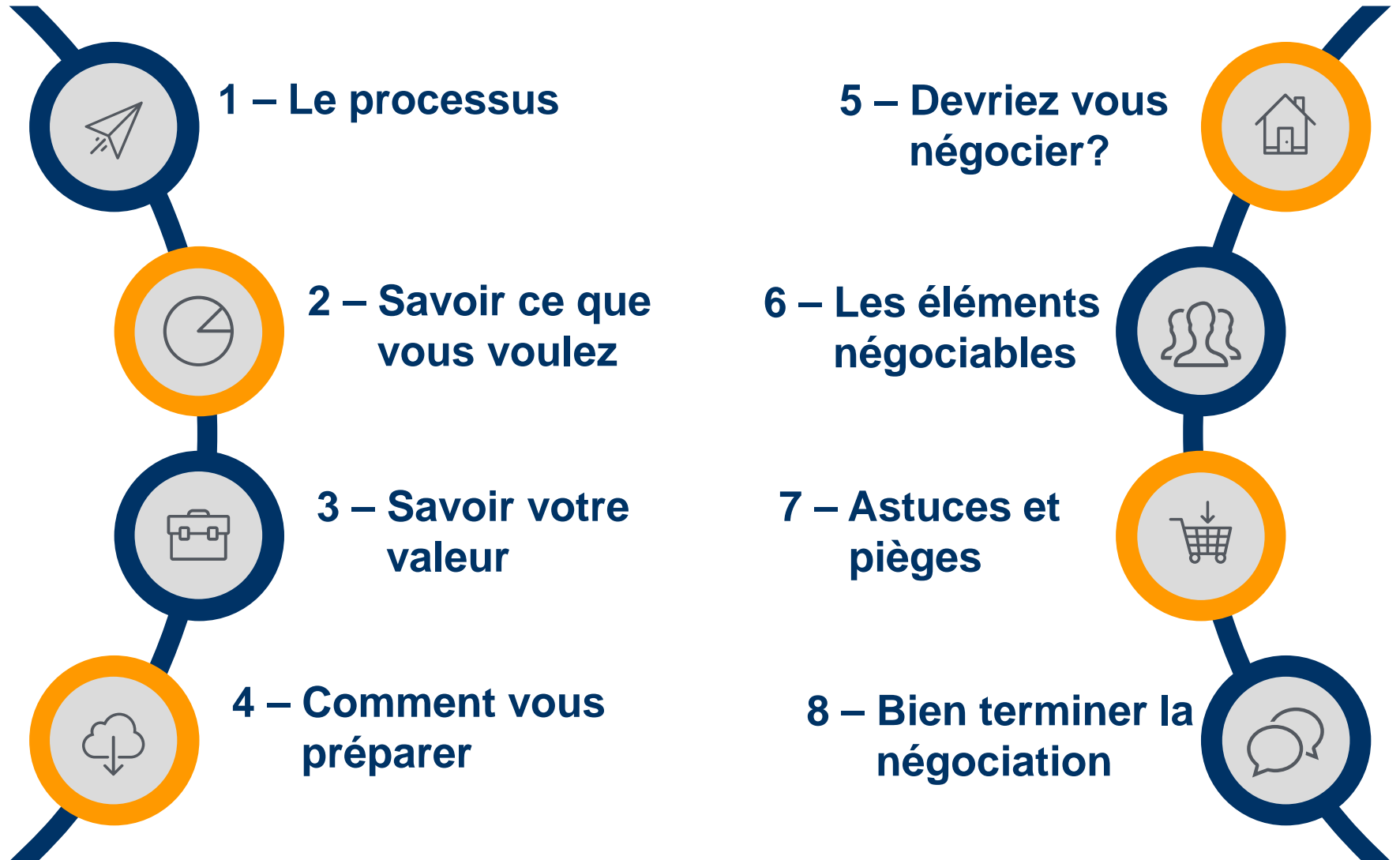
Techaid Inc.

Isabelle Grenier, Conseillère, Techaid Inc

mise à jour 2016



AGENDA



Introduction

- Selon un sondage récent –
48% des répondants disent qu'ils ne sont pas à l'aise pour le processus de négociation
 - * 32% ont peur de perdre l'opportunité d'emploi
 - * 22% estiment manquer de compétences en négociation
- Ne pas avoir peur de négocier cela fait partie du processus 2 parties arrivent à un accord *mutuellement bénéfique*

Le processus de négociation

Préparer

- Quelles sont les conditions de travail que vous désirez
- Déterminer les besoins/intérêts de l'employeur

1ère Discussion

- Salaire/conditions sont discutées de vive voix
- Normalement pendant le 2ème entretien

1ère Offre

- Prenez le temps de la réflexion
- Bien évaluer l'ensemble des conditions avant de prendre votre décision

Le processus de négociation

2ème
round

- La période concrète de négociations
- Ne doit pas être trop longue

Decision

- Acceptation/déclin de la proposition
- Un contrat ou une lettre d'intention

Savoir ce que vous voulez

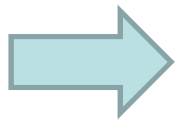
- Qu'est-ce qui serait une offre gagnante selon **vos** valeurs?
- Le salaire, les tâches qui vous conviennent, les possibilités de développement de carrière, d'apprentissage, la localisation...
- *Quoi d'autre?*

Savoir ce que vous voulez

- Révision salariale après quelques mois
- Bonus
- Outils de travail fournis
- Horaires flexibles
- Stationnement
- Vacances
- Fonds de pension
- Assurances groupe
- Kilométrage pour la voiture et autres dépenses remboursées
- La possibilité d'obtenir des actions de la compagnie

Savoir votre valeur sur le marché

Les candidats avec de l'assurance et de la confiance en leurs capacités savent ce qu'ils valent sur le marché.



Faites travailler votre réseau

Connaissez-vous quelqu'un qui travaille dans l'entreprise ou le secteur que vous visez?

Savoir votre valeur sur le marché

➔ Faites des recherches sur l'entreprise

Sont-ils en croissance?

Ont-ils une bonne part du marché?

➔ Informez-vous sur la valeur de vos compétences

Des sites web mentionnant les informations sur le marché et les salaires

Des sites web utiles

Réseau des Ingénieurs du Québec Enquête sur la rémunération

NOMBRE D'ANNÉES D'EXPÉRIENCE	GÉNIE MATÉRIAUX ET MÉTALLURGIE			GÉNIE MÉCANIQUE		
	MOYENNE	ÉCART-TYPE	NOMBRE DE RÉPONDANTS	MOYENNE	ÉCART-TYPE	NOMBRE DE RÉPONDANTS
	\$	\$	N	\$	\$	N
3 ans ou moins	**	**	4	58 800	16 000	105
3-6 ans	70 600*	20 400*	9*	66 900	11 000	111
6-10 ans	90 200*	51 300*	9*	79 700	14 700	168
10-16 ans	110 400*	19 600*	13*	90 700	18 500	172
16-22 ans	112 700*	42 900*	11*	109 300	30 800	173
22-28 ans	106 800*	16 900*	10*	120 700	35 100	142
Plus de 28 ans	158 400*	49 100*	20*	130 600	41 700	123

Téléchargez à : <http://www.reseauiq.qc.ca/fr-ca/career/remuneration-survey/>

Des sites web utiles

Réseau des Ingénieurs du Québec



The screenshot shows a web browser window with the address bar displaying 'Accueil < Calculatrice de salaire'. The main content area has a red background with the title 'CALCULATRICE DE SALAIRE' in large white letters. Below the title, a paragraph explains the tool's purpose: 'Cet outil vous permet de calculer le salaire moyen d'un professionnel en génie en tenant compte de nombre d'années d'expérience et du type d'emploi occupé.' At the bottom, there is a white input field containing the text 'Année d'obtention du diplôme' and a white button labeled 'SUIVANT' with a right-pointing arrow.

<http://www.reseauiq.qc.ca/fr-ca/carrieres/calculatrice-de-salaire/>

Des sites web utiles

Polytechnique de Montréal

MOYENNES SALARIALES DES FINISSANTS DE L'ÉCOLE POLYTECHNIQUE

Finissants au baccalauréat aux trimestres - Automne 2014 et Hiver 2015

(Salaire de base lors de l'embauche, premier emploi après diplomation)

Génie	Salaires annuels		
	décile inférieur*	moyenne	décile supérieur*
	\$	\$	\$
Civil	42 100	51 400	58 900
Mécanique	46 000	53 700	63 000
Électrique	48 600	54 400	60 000
Chimique	50 000	54 200	60 000
des Mines	N/D	54 000	N/D
Géologique	N/D	50 700	N/D
Physique	N/D	47 000	N/D
Industriel	44 000	57 200	68 200
Informatique	54 000	58 300	62 000
Logiciel	51 300	55 200	60 200
Aérospatial	47 700	57 800	67 700
Biomédical	N/D	N/D	N/D

• www.polymtl.ca/sp/professeur_personnel/statistiques/salaires.php

Des sites web utiles

Gouvernement de Québec

Secteur	Heures régulières hebd. de travail n	Échelles salariales		Salaires annuels	Salaires horaire	Rémunération globale ¹ \$/ heure
		MIN	MAX			
			\$			
Ensemble du Québec						
Niveau 1	37,9	47 907	60 829	57 798	29,21	40,64
Niveau 2	38,0	67 774	88 097	83 484	42,23	60,80
Niveau 3	37,6	86 008	111 161	109 884	56,06	80,67
Secteur public²						
Niveau 1	35,3	47 010	54 355	51 060	27,71	42,07
Niveau 2	35,8	73 423	94 881	89 924	48,08	76,11
Niveau 3	35,9	83 886	107 559	106 338	56,74	88,31
Secteur privé						
Niveau 1	38,2	48 016	61 620	58 475	29,36	40,52
Niveau 2	38,7	65 563	85 414	81 456	40,39	56,60
Niveau 3	38,3	87 075	112 986	111 282	55,80	78,01
Privé syndiqué						
Niveau 1	x	x	x	x	x	x
Niveau 2	x	x	x	x	x	x
Niveau 3	x	x	x	x	x	x
Privé non syndiqué						
Niveau 1	38,2	47 935	61 541	58 427	29,33	40,44
Niveau 2	38,7	65 334	85 084	81 229	40,23	56,28
Niveau 3	38,3	86 367	112 471	110 149	55,09	76,83
Privé, 200-499 employés						
Niveau 1	38,2	43 954	57 298	57 897	29,08	41,92
Niveau 2	39,0	62 131	83 762	77 757	38,20	52,71
Niveau 3	37,8	x	x	105 533	53,53	75,52

Téléchargez à: <http://www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/travail-remuneration/remuneration-globale/globale-salaires/emplois-reperes/207empl.htm>

Comment vous préparer pour la négociation?

Savoir ce que vous voulez ✓

Savoir votre valeur sur le marché ✓

Nous nous préparons pour la négociation déjà
pendant l'entrevue

Pendant l'entrevue

- Soyez confiant - pratiquez à l'avance vos réponses
- Préparez et soyez à l'aise avec la justification de vos demandes par des points précis tels que vos compétences et expériences attirantes pour l'employeur

Pendant l'entrevue

- Donner des réponses qui vous mettent en valeur et n'ouvrent pas la porte à un pouvoir de négociation accru pour l'employeur

Ex. Parlez-moi de vous : Racontez des exemples qui démontrent vos aptitudes pour le poste.

Ex. Pourquoi devrais-je vous embaucher : Dites ce qui vous démarque (qualifications et expérience) des autres candidats

Pendant l'entrevue

- Répondez en fonction de vos intentions plutôt qu'une réponse spécifique à la question

*Ex. Si je vous offre le même salaire que vous faites présentement, accepteriez-vous le poste?
Répondez : Le salaire n'est pas la seule chose que je considère dans un futur emploi*

Pendant l'entrevue

- Ne mentionnez pas votre salaire actuel si cela ne vous avantage pas

Ex. Si on vous le demande, répondez : Je recherche maintenant un emploi dans la fourchette salariale (50 à 60 K)

- Montrez-vous sous votre meilleur jour.
Démontrez votre enthousiasme vis-à-vis du poste

Devriez- vous négocier?

- Considérer l'offre totale et comparer la avec ce que vous souhaitez
- Ne négociez pas juste parce que vous pensez que vous devriez

Devriez-vous négocier?

- Y a-t-il un intérêt mutuel?
Avez-vous reçu une offre officielle?
- Avez-vous une position de négociation forte?
Pouvez-vous prouver que vous méritez une meilleure offre?
- Êtes-vous prêt à laisser tomber l'offre?

Oui ✓

Devriez- vous négocier?

- Est-ce que vos objections sont mineures?
- Avez-vous déjà accepté leur offre verbale?
- Vous ont-ils dit que ceci est leur «meilleure» offre?

Non x
(ou réfléchir sérieusement)

Éléments bien négociables

- La rémunération fixe et variable (salaire de base, bonus, prime, participation...)
- Avantages connexes : voiture de fonction, cellulaire, ordinateur portable, prime de déménagement...
- La date de début
- L'entrée en vigueur des avantages sociaux
- Paiement de la cotisation à un ordre professionnel
- La période de probation

Éléments difficilement négociables

- Temps de travail (37.5, 40...)
- Horaires de travail (flexibles ??)
- Durée des congés payés (selon ancienneté)
- Journées de congés maladie
- Lieu de travail (télétravail)

Éléments non négociables

- Statut et coefficient hiérarchique
- Convention collective dont dépend l'entreprise

Éléments négociables - Rappel

Ce que l'employeur ne négocie pas maintenant,
parce qu'il ne vous connaît pas encore,
il pourrait vous l'accorder plus tard

Astuces

Justifiez vos demandes

Expliquez pourquoi vous valez ces conditions

Présentez vos demandes toutes ensemble

N'y allez pas à la pièce

Présentez l'importance relative de vos demandes

Dites-leur si vous n'avez pas de flexibilité

Pas d'ultimatum!

Si on vous en pose un, ignorez-le

Pièges à éviter

- Négliger les rudiments de la politesse
- Se concentrer uniquement sur le salaire
- Ne pas connaître à l'avance la gamme de salaires offerts par l'employeur
- Utiliser uniquement le courriel - privilégier les interactions personnelles au formalisme pour une contre-offre

Savoir bien terminer la négociation

Si vous avez une seule offre et que vous décidez de l'accepter

- Appeler directement le recruteur et dites-lui que vous êtes très heureux d'accepter sa proposition
- Importance également d'écrire un courriel de remerciement pour bien terminer le processus

.

Si vous avez le choix entre plusieurs propositions

- Informer les autres entreprises que vous avez une(des) autre offre
- Pour l'offre choisie passez un coup de fil au recruteur en lui annonçant que vous acceptez son offre avec plaisir
- Quand vous avez obtenu le contrat signé informer les autres entreprises que vous déclinez la proposition en les remerciant pour l'offre

Confirmer par écrit la décision

Demander un contrat ou une lettre d'intention avec

- Salaire
- Conditions
- Date de début

À retenir

- Savoir ce que vous voulez et votre valeur
- Soyez préparé
- Soyez professionnel
- Importance de confirmer par écrit