

Salaire industrie

Ils sont recherchés mais que peuvent-ils négocier ?

Par Agathe Vovard 20 octobre 2008 | [Réaction \(1\)](#)

Qu'est-ce qui permet de négocier salaires, augmentations et avantages en nature ? Quels sont les secteurs les plus « payants » ? Quand et comment obtenir une augmentation ? Toutes les questions que vous vous posez si vous travaillez dans l'industrie, ou si vous aspirez à le faire.

Dans quels cas est-il plus facile de négocier ?

L'idéal est d'avoir une double formation, en l'espèce une formation technique avec une spécialisation (agroalimentaire, mécanique, etc.) complétée par des compétences en gestion (IAE, Master ou MBA par exemple). Etre bilingue, avoir vécu à l'étranger, est également très monnayable dans l'industrie. En effet, les entreprises qui se portent bien travaillent à l'international. « *Le fait d'avoir encadré est également valorisé dans la rémunération mais la taille de l'équipe joue aussi un rôle important* », souligne Alain Gavand, PDG du cabinet de recrutement Alain Gavand Consultants. Vous pouvez aussi davantage négocier si la localisation géographique du poste n'est pas très attractive, si l'entreprise ne jouit pas d'une grande notoriété et surtout si vous avez une compétence rare sur le marché (responsable de bureau d'études avec une expertise internationale par exemple). Côté secteurs, l'automobile notamment est en perte de vitesse. Allez davantage vers les nouvelles technologies, les biotechnologies, mais aussi l'énergie.

Quels avantages en nature ?

Ils sont davantage destinés aux fonctions commerciales que techniques. « *L'attribution des désormais classiques ordinateurs/téléphones portables dépend aussi du caractère international de la société* », précise Jacques-Louis Soubirous, partner du cabinet Euro Consulting.

Le bon moment pour demander une augmentation ?

Ce n'est actuellement pas la priorité des chefs d'entreprise que d'augmenter leurs collaborateurs. « *Conservez votre énergie pour imaginer des moyens de baisser les coûts et d'augmenter le chiffre d'affaires* », conseille Florian Mantione, président du cabinet Florian Mantione Institut. Pourquoi ne pas proposer de réfléchir sur les méthodes pour sortir de la crise ? Il faut montrer que vous voulez défendre l'intérêt de votre entreprise avant le vôtre, que vous avez une vision globale de votre société. « *Dans les groupes américains notamment, où il existe une forte culture de la performance, on peut augmenter significativement son salaire en se distinguant par ses propres résultats* », souligne également Alain Gavand.

Plus généralement, les possibilités restent ouvertes pour les postes spécialisés, techniques, de direction et les cadres ingénieurs d'un certain niveau.

Derniers conseils avant d'y aller

Il est important de connaître votre positionnement sur le marché en matière de rémunération, en fonction de votre école, etc., pour que la fourchette que vous allez proposer ne soit pas en décalage. Vous risqueriez de vous décrédibiliser. Demandez également comment sera réévalué votre salaire par la suite, si l'entreprise a mis en place une véritable politique salariale. Intéressez-vous enfin aux objectifs à 12-18 mois sur lesquels vous allez être jugés. En vue des primes bien sûr !