

Article publié sur le site Pourseformer.fr



En savoir plus : www.alexa.com/siteinfo/Pourseformer.fr

Extraction : 30/01/2012 16:55:42
 Catégorie : Droit & Administration
 Fichier
 piwi-9-12-102812-20120130-233154044.pdf
 Audience :

<http://www.pourseformer.fr/emploi/remuneration/formation-continue/h/8a9c1ed4bc/a/augmentation-de-salairenbsp-et-si-votre-patron-dit->

Augmentation de salaire : et si votre patron dit non ?

Est-ce vraiment bien le moment de négocier sa rémunération? Délicate par ces temps de disette, l'opération n'est, toutefois, pas impossible, et toujours à conseiller pour son évolution professionnelle.

Sans oublier certaines alternatives à plus long terme, et/ou non monétaires: rémunération différée, formation, télétravail, avantages en nature, responsabilités supplémentaires...

Notre marche à suivre pour réussir.

Voilà plusieurs années que vous demandez une augmentation.

Enfin, lors de votre dernier entretien annuel, votre chef vous avait laissé entendre que ce serait envisageable.

Mais la nouvelle vient de tomber : finalement, c'est non ! Sauf à changer d'entreprise et, dans ce cas, à obtenir au mieux une augmentation de 10 à 15 %, il est inutile de s'arc-bouter.

Mais la conjoncture actuelle n'est pas tout à fait propice à la mobilité externe.

Malgré tout, prenez rendez-vous avec votre manager pour envisager d'autres possibilités.

Surmontez l'objection.

"Discutez des raisons de ce refus.

Est-ce une remise en cause de vos compétences ou une raison extérieure, un investissement important de l'entreprise, par exemple, ou la perte d'une part de marché ?", indique Alain Mlanao, directeur général de Walters People, société d'intérim filiale du groupe Robert Walters.

The screenshot shows the Pourseformer.fr website interface. At the top, there are navigation links for 'ANNUAIRE DES FORMATIONS' and 'ANNUAIRE DES ORGANISMES', along with 'Salons', 'Espace Organismes', 'Librairie', and 'RSS'. The main header features the 'pour se former.fr' logo, a search bar, and a 'letudiant.fr' logo. Below the header is a navigation menu with tabs for 'ACCUEIL', 'FORMATION', 'EMPLOI', 'GESTION DE CARRIÈRE', 'PROS', 'BOÎTE À OUTILS', and 'TESTS'. The main content area is titled 'Emploi / Rémunération /' and features an article titled 'Augmentation de salaire : et si votre patron dit non ?'. The article text is partially visible, discussing the challenges of negotiating a salary increase during difficult economic times. To the right of the article is a search box for 'TROUVER SA FORMATION' and a section for 'FORMATIONS À LA UNE' with a sub-heading 'Vendeur spécialisé en magasin'.

Copyright Pourseformer.fr - Reproduction interdite sans autorisation

Article publié sur le site Pourseformer.fr



En savoir plus : www.alexa.com/siteinfo/Pourseformer.fr

Extraction : 30/01/2012 16:55:42
 Catégorie : Droit & Administration
 Fichier : piwi-9-12-102812-20120130-233154044.pdf
 Audience :

<http://www.pourseformer.fr/emploi/remuneration/formation-continue/h/8a9c1ed4bc/a/augmentation-de-salairenbsp-et-si-votre-patron-dif->

"N'hésitez pas, non plus, à mettre en valeur le travail effectué au cours de l'année précédente, poursuit Damien Leblond, directeur associé de Selescope, un cabinet spécialisé en ressources humaines.

Certes, vous n'avez peut-être pas atteint vos objectifs mais, dans le même temps, vous avez peut-être sauvé un client ou amélioré la marge d'autres prospects." Pensez à la rémunération différée.

Essayer de trouver un compromis en demandant une augmentation différée, par exemple, au début du second semestre pour mieux tenir compte du contexte économique.

Pour justifier le souhait d'une revalorisation, "n'oubliez pas de présenter des échelles de salaires, benchmarks ou références sur ce qui se fait sur le marché à poste comparable", note Damien Leblond.

Autre piste pour lever les réticences, selon Philippe Burger, responsable du département rémunération globale au sein du cabinet Deloitte, négociez une "prime de rétention".

Ce type de bonus, versé un an ou deux ans plus tard, peut représenter "jusqu'à 10 à 15 % de la rémunération annuelle".

Un procédé en vogue dans les grands groupes pour fidéliser des salariés dotés de compétences très recherchées sur le marché du travail : experts, directeurs de projets, chercheurs, responsables marketing...

Intérêt de l'employeur ? Éviter que vous soyez tentés de monnayer votre savoir-faire auprès d'autres employeurs.

Jouez sur la rémunération variable.

Vous pouvez également fixer le principe d'une rémunération variable en pariant sur des objectifs supérieurs à ceux de l'année passée.

"Le risque est inexistant pour l'entreprise, poursuit Philippe Burger.

Le montant du variable étant autofinancé par un chiffre d'affaires plus important généré par le salarié".

Les commerciaux sont les premiers concernés.

Mais ils ne sont pas les seuls : les bonus annuels et les primes individuelles sur objectifs sont la forme la plus répandue de rémunération variable.

Contrairement au salaire, ils sont également plus faciles à obtenir car ils ne constituent pas des acquis.

Actionnariat : pas de fausses espérances.

Ne comptez pas, en revanche, sur l'actionnariat salarié (plan d'épargne d'entreprise, stocks options, versement d'actions gratuites...) pour gonfler votre pouvoir d'achat.

Votre manager n'aura aucune marge de manœuvre sur ce type de mesures collectives négociées

Copyright Pourseformer.fr - Reproduction interdite sans autorisation

Article publié sur le site Pourseformer.fr



En savoir plus : www.alexa.com/siteinfo/Pourseformer.fr

Extraction : 30/01/2012 16:55:42
 Catégorie : Droit & Administration
 Fichier : piwi-9-12-102812-20120130-233154044.pdf
 Audience :

<http://www.pourseformer.fr/emploi/remuneration/formation-continue/h/8a9c1ed4bc/a/augmentation-de-salairenbsp-et-si-votre-patron-dit->

par les partenaires sociaux.

Sauf à être salarié dans une TPE (très petite entreprise - moins de 20 salariés).

"Dans ce cas, explique Philippe Burger du cabinet Deloitte, vous pouvez proposer à votre dirigeant de mettre en place ce type de dispositif, avec un abondement de la société dépendant, par exemple, de ses résultats financiers." Demandez une formation qui augmente votre employabilité.

C'est le bon moment pour déposer une demande un peu plus ambitieuse que d'habitude.

Les chances qu'elle soit acceptée sont d'autant plus élevées que cette acquisition de compétences sera en fait financée sur le fonds de formation versé en 2011 par l'entreprise.

Elle doit toutefois être en adéquation avec les besoins de l'entreprise.

Et augmenter votre employabilité.

Si elle est jugée pertinente, votre manager pourra, même, dans certains cas, vous octroyer du temps, une demi-journée, voire une journée complète, par mois.

Sollicitez un aménagement du temps de travail.

Pourquoi ne pas monnayer du temps choisi ? "Un 80 % payé 90 %, par exemple", relève Philippe Burger.

Ou "la possibilité de prendre la totalité des vacances scolaires".

La pratique est très appréciée notamment "des quadras ou des seniors en fin de carrière".

D'autant qu'en conservant les mêmes objectifs, votre charge de travail restera similaire.

Le principe est, toutefois, controversé.

"Tout dépend de la culture d'entreprise, avance Damien Leblond.

Le risque étant que ce type de demande soit perçu comme de la démotivation." Plus consensuel, "le télétravail recueille de nombreux suffrages, observe Alain Mlanao.

D'autant que la productivité est bien souvent meilleure".

Des entreprises telles que Renault, France Télécom, Alcatel-Lucent ou Cap Gemini ont déjà franchi le pas.

Négociez des avantages en nature : téléphones portables, ordinateurs ou de voiture de fonction...

Ces propositions sont stratégiques car elles ont également plus de chance d'aboutir qu'une augmentation : elles coûtent peu à votre entreprise et peuvent améliorer votre quotidien.

Il peut être également opportun de négocier un meilleur environnement de travail, un bureau plus agréable, par exemple...

Article publié sur le site Pourseformer.fr



En savoir plus : www.alexa.com/siteinfo/Pourseformer.fr

Extraction : 30/01/2012 16:55:42
Catégorie : Droit & Administration
Fichier : piwi-9-12-102812-20120130-233154044.pdf
Audience :

<http://www.pourseformer.fr/emploi/remuneration/formation-continue/h/8a9c1ed4bc/a/augmentation-de-salairenbsp-et-si-votre-patron-dit->

N'oubliez pas la mobilité fonctionnelle.

Dernière carte à jouer : demandez de nouvelles responsabilités.

Une façon de bien vous positionner pour obtenir une augmentation dans la durée.

Face au gel des recrutements, les entreprises n'hésitent pas à proposer les postes à pourvoir en interne.

Même à des candidats n'ayant pas forcément le profil.

"Cette solution revient moins chère aux employeurs, affirme Philippe Burger.

D'autant que l'intégration du salarié sera plus facile car ce dernier connaîtra les us et les coutumes de la société." C'est donc le moment d'élargir vos fonctions et d'accroître vos compétences en changeant de poste, voire de service.

À défaut, n'hésitez pas à demander un changement de grade, à l'intérieur de votre grille salariale.

"Sans être toujours accompagné d'une augmentation de salaire, cette promotion permet de bénéficier de certains avantages catégoriels et surtout d'obtenir une reconnaissance professionnelle".

Avec, au moment de la reprise, des atouts supplémentaires pour négocier, cette fois, une "vraie" augmentation.

Anne Bariet