

Accueil > Ma carrière > A la Une cette semaine

## A la Une cette semaine

- [A la Une cette semaine](#)
- [Les archives des Unes d'Apec.fr](#)
- [En bref](#)
- [L'interview de la semaine](#)
- [Agenda](#)
- [Les livres de la semaine](#)

■ [Les Chats Apec](#)

■ [Reprise d'entreprise](#)

■ [Travailler à l'étranger](#)

■ [Vos services Apec](#)

[Imprimer](#)

### Dans l'entreprise

#### Trois bonnes raisons de demander une augmentation



**Mission exceptionnelle, montée en puissance, nouveau poste : 3 situations particulièrement propices pour demander une augmentation de salaire. A condition de savoir en tirer tout le parti. Les arguments à faire valoir pour obtenir gain de cause.**

#### **Vous avez mené à bien une mission exceptionnelle.**

En prenant la main sur ce nouveau projet, vous êtes sorti de vos prérogatives habituelles, vous avez fait preuve de compétences jusque là ignorées (ou presque), vous êtes monté en force en management... Cela peut donner lieu à un coup de pouce salarial. Directeur financier, Christian a ainsi été nommé chef de projet pour créer un outil de gestion des risques clients, en lien avec la direction commerciale. Ce nouvel apport de méthodes, joint à l'élargissement de son champ d'action, peut lui permettre de négocier une augmentation. A condition de le faire valoir. "L'idéal est de définir, en amont du projet, des indicateurs de suivi qui incluent des objectifs qualitatifs et quantitatifs échelonnés dans le temps et validés avec votre management", estime François Enius, coach et directeur associé d'Absylone. "Il faut en tout cas pouvoir apporter des éléments tangibles, quantifiables, qui faciliteront la négociation ultérieure." Autre position favorable : "un apport de nouvelles solutions, de méthodes plus performantes ou de changements d'organisation peut vous permettre de négocier une augmentation de salaire", estime François Enius.

#### **Vos responsabilités ont évolué.**

Au fil des ans, votre service s'est étoffé, vous gérez plus de collaborateurs, de produits, votre pouvoir de décision ou le périmètre de vos missions se sont accrus... C'est le cas d'Etienne, chef d'atelier. En poste depuis 3 ans, il a pris en charge de nouveaux produits, intégré la sécurité et la gestion des stocks dans ses activités, et a multiplié par 2 son équipe. Comment faire reconnaître l'évolution de vos responsabilités ? Mise sur l'entretien d'évaluation pour "officialiser" cette évolution. Tous ces arguments sont recevables, "mais seulement si les résultats de l'activité en qualité ou en quantité sont positifs, et indéniables" précise François Enius.

Dans les faits, la question du salaire n'est pas toujours abordée directement lors de l'entretien d'évaluation. C'est surtout l'occasion de faire constater, le plus concrètement possible, votre progression sur le fond.

#### **Vous changez de poste en interne.**

Voilà l'opportunité rêvée pour négocier une augmentation, de préférence avant votre entrée en fonction. Définissez les objectifs à venir, évaluez les nouvelles compétences ou les changements de méthodes de travail qu'il va vous falloir déployer. Et n'oubliez pas de vous situer par rapport à l'environnement de l'entreprise : grille salariale, convention collective, contexte général sont des éléments à étudier avant de parler chiffres.

- **Absylone** est une société de conseil en management, ressources humaines et gestion du changement.