

Quand faut-il demander une augmentation ?

J'aime

Partager

39

Tweeter

7

g+1

8

Share

2

in

Share

6



Par Sylvie Laidet 27 novembre 2013 | Réaction (Réagir)

Lors de l'entretien annuel d'évaluation, dans le cadre d'une promotion... Quels sont les moments idéaux pour demander une augmentation de votre salaire ? Et quels sont ceux qui sont moins bien choisis ?

Oui : lorsque vous décrochez une promotion



« Une évolution ou un changement de poste est un moment privilégié pour négocier une augmentation. Une charge de travail supplémentaire peut mériter salaire. C'est donc le moment de négocier autre chose qu'un nouveau titre ou de nouvelles responsabilités », résume François Enius, coach de dirigeants. Votre boss compte sur vous pour assurer l'avenir.

Démontrez-le-lui en vous appuyant sur les compétences acquises au cours de vos précédents succès.

Risqué : si une autre entreprise veut vous débaucher



« Même s'il est des cultures d'entreprise où le chantage reste le meilleur moyen de décrocher une augmentation, on ne peut pas élever ça au rang d'une méthodologie efficace », prévient François Enius. En tout cas, ce n'est pas une solution pérenne à moyen et long terme. « Le manager forcé à augmenter un collaborateur au-delà des grilles prévues dans son entreprise risque de mettre en place une stratégie visant à remplacer cette personne par une autre tout aussi compétente et moins chère », renchérit Catherine Perrin. Donc attention aux dommages collatéraux de ce type de chantage. S'il peut arriver que votre employeur vous propose une augmentation pour vous garder, cela doit venir de lui.

Oui : lors de votre entretien annuel d'évaluation



Ce rendez-vous avec votre manager est l'occasion de faire le bilan de l'année écoulée mais aussi de parler de vos projets, de vos attentes, de vos envies, de ce qu'il prévoit pour vous... « Dans la deuxième partie de l'entretien annuel portant sur les projets à venir, le salarié a l'occasion de motiver factuellement sa demande d'augmentation auprès de son manager », rappelle Audrey Brichant, senior manager de la division assistantat de Walters People.

Certains observateurs, néanmoins, conseillent de déconnecter cet entretien d'évaluation de la demande d'augmentation. « Souvent les collaborateurs jaugent l'entretien à l'aune de la réponse du manager sur le sujet. S'ils essuient un refus, ils considèrent que l'entretien s'est mal passé et cela dénature complètement l'objectif premier de cet entretien », argumente François Enius. Catherine Perrin, fondatrice et dirigeante de Finance Technique, est d'accord et vous recommande plutôt « de demander un rendez-vous spécial à votre manager ».

Dans les faits, votre choix devra tenir compte de la culture de votre entreprise. Si, dans cette dernière, les augmentations sont négociées dans le cadre de l'entretien annuel, rien ne sert de vous opposer à cette norme.

Pourquoi pas : si votre salaire est trop faible



Pour différentes raisons, vous avez dû accepter une rémunération inférieure à la moyenne en vigueur dans le cadre de votre fonction. Vous attendez maintenant un effort salarial de votre employeur. « Un rattrapage de salaire de l'ordre de 4 à 5% doit être anticipé dans les budgets. Donc le salarié ne doit pas mettre son manager au pied du mur mais évoquer la question avec lui bien avant la clôture des budgets. Le mettre en condition pour qu'il accepte d'ouvrir la négociation », conseille François Enius.

Maladroit : si vous avez bouclé avec succès un gros dossier



Fier de la totale réussite de votre projet, vous débarquez dans le bureau de votre manager pour demander une augmentation. Ce qui vous paraît légitime risque de le faire tiquer. « Dans ce cas, mieux vaut demander une prime, c'est plus logique », assure François Enius. Une augmentation vient en général reconnaître un travail continu ou une évolution des responsabilités.

Les pires moments pour demander une augmentation de salaire

- 1 - Après une récente sous-performance : même si vous êtes un bon élément, mieux vaut laisser couler de l'eau sous les ponts après un échec, car votre manager aura beau jeu de vous retortiquer que vous n'avez pas assuré sur la dernière mission. Pourquoi courir ce risque ?
- 2 - En cas de difficultés économiques graves de l'entreprise : car cela laisserait à penser que vous n'avez pas conscience de la situation de votre groupe, ou que vous la jouez un peu trop perso.
- 3 - Quand votre manager a la tête sous l'eau : il ne sera pas à l'écoute et il y a peu de chance qu'il étudie votre demande de manière approfondie.
- 4 - Si vous avez été augmenté dans les 6 mois précédents : là vous risquez de passer pour le glouton de service et de perdre en crédibilité.

Sylvie Laidet © Cadremploi.fr