

SYNTHESE PARTIE 2

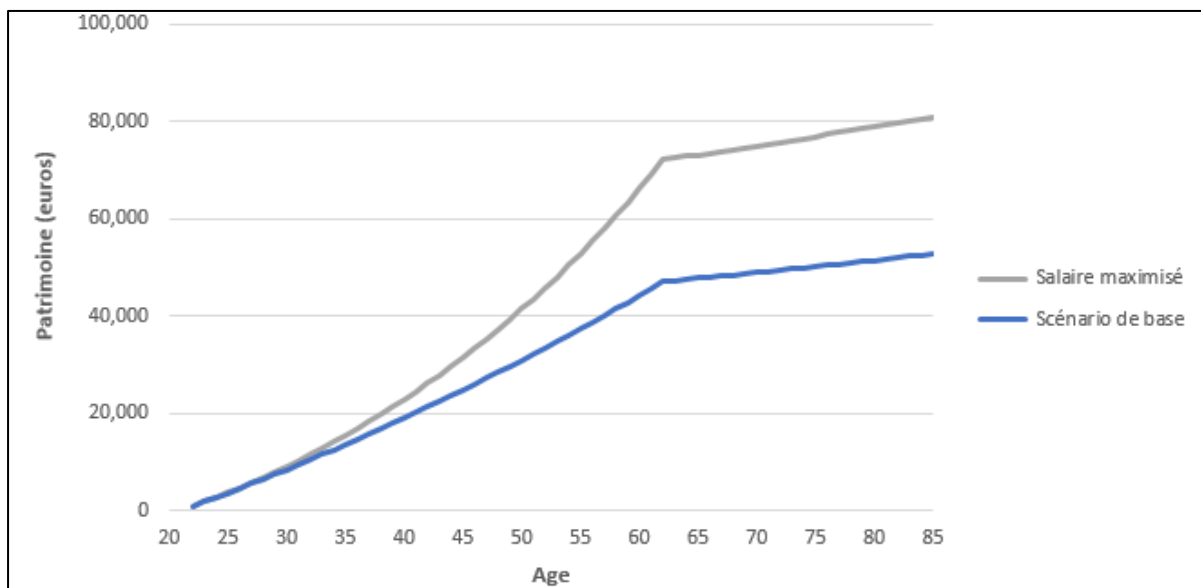
MAXIMISER SON SALAIRE

- **Trouver le job idéal.** On travaille plus et mieux si on aime ce que l'on fait. Réfléchissez à ce que vous attendez vraiment d'un travail, listez vos compétences et cherchez une profession et un secteur qui vous permettent de vous épanouir. Avant même d'entamer votre recherche d'emploi, rédigez un CV et une lettre de motivation percutants tout en soignant votre profil internet. Cherchez un emploi en interne d'abord, puis dans votre réseau et ensuite seulement, répondez aux annonces sur internet : c'est à vous de vous adapter aux préférences des recruteurs et non l'inverse. A l'entretien, votre priorité est de vous vendre le mieux possible et de vérifier que le rôle et la société vous conviennent. Tout au long de votre recherche d'emploi, organisez-vous pour être efficace et réduire votre stress.
- **Surperformer dans son travail.** Sur le long terme, la différence de rémunération entre les salariés qui se contentent de faire leur travail et ceux qui surperforment est significative. Votre objectif est de faire partie des meilleurs ! Pour vous démarquer de la concurrence, soyez d'abord plus productif. Savoir gérer ses priorités, maîtriser son agenda et être plus concentré vous permettront de travailler plus rapidement et de vous dégager du temps. Utilisez ensuite ce temps pour faire plus que ce qu'on vous demande : montrez-vous toujours disponible, prenez des initiatives et faites connaître vos compétences et vos réussites afin d'améliorer votre visibilité. C'est la meilleure façon d'être promu. Continuez sans cesse à développer de nouvelles compétences pour pouvoir évoluer.
- **Développer ses relations professionnelles.** Les compétences relationnelles sont probablement encore plus importantes que les compétences techniques. On ne peut pas progresser dans sa carrière si on ne collabore pas bien avec ses collègues. Adoptez la bonne attitude pour vous faire apprécier de tous et inspirer confiance. Communiquez efficacement, notamment s'il y a une critique à faire ou un conflit à gérer. La relation avec votre manager étant cruciale, comprenez bien ce qu'il attend de vous et comment vous pouvez l'aider. Plus globalement, développez votre réseau et cherchez des mentors dans différents domaines.
- **Négocier son salaire.** La clef de toute négociation est de connaître sa valeur sur le marché du travail. L'embauche est le meilleur moment pour négocier son salaire mais attendez le dernier entretien pour aborder le sujet. Votre priorité est le salaire fixe : préparez votre réponse à tous les niveaux d'offre possible et négociez systématiquement. Dans le cas d'une augmentation, démontrez d'abord votre performance : votre salaire ne peut augmenter que si votre contribution augmente également. Ayez le courage de demander, mais choisissez un moment opportun plutôt que d'attendre votre entretien annuel.

Concrètement, quel est l'impact sur votre patrimoine ?

Selon l'INSEE, le salaire d'un Français augmente de 0.7% chaque année pour récompenser son expérience et sa productivité accrues. C'est l'hypothèse retenue dans le scénario de base mentionné en introduction du livre. Mais en surperformant dans son travail, on peut espérer 2% d'augmentation supplémentaire par an. Ces gains de salaires feraient croître le patrimoine à 80 000 euros (simulation 2).

La hausse du patrimoine est relativement modeste car les hypothèses d'économies (5% du salaire) sont les mêmes dans les deux scénarios. A chaque augmentation de salaire, les dépenses augmentent aussi et on économise à peine plus. D'où l'importance d'augmenter son salaire ET son taux d'épargne.



Simulation 2 : Maximiser son salaire permet d'augmenter son patrimoine