

# Economie & Finance

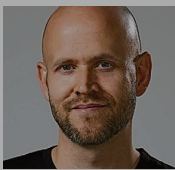
## 3%

**LE VOLUME D'OFFRES D'EMPLOI EN SUISSE A CRÙ DE 3% AU TROISIÈME TRIMESTRE** comparé au deuxième, et de 7% en comparaison annuelle, rapportent Adecco et l'Université de Zurich. La demande est particulièrement forte pour les installateurs et techniciens, ainsi que pour les ingénieurs.

**DANIEL EK**

Directeur de Spotify

Le patron du numéro un des plateformes audio a salué un troisième trimestre «vraiment exceptionnelle». Le nombre de ses utilisateurs a augmenté de 26% et le groupe a dégagé un rare bénéfice d'exploitation.



## 30,4 milliards

**LE FONDS SOUVERAIN DE LA NORVÈGE A PERDU L'ÉQUIVALENT DE 30,4 MILLIARDS DE FRANCS** au troisième trimestre du fait d'un rendement négatif sur toutes ses catégories d'actifs. Ses investissements en actions ont accusé un repli de 2,1% et ses placements obligataires de 2,2%.

SMI	10 376,81	↑	Dollar/franc	0,8938	↑
	+0,43%		Euro/franc	0,9463	↓
Euro Stoxx 50	4065,37	↑	Euro/dollar	1,0588	↓
	+0,58%		Livre st./franc	1,0864	↓
FTSE 100	7389,70	↑	Baril Brent/dollar	87,74	↓
	+0,20%		Once d'or/dollar	1975	↑

## Comment réussir sa négociation salariale

**TRAVAIL** Demander une augmentation quand on est déjà en poste peut s'avérer délicat. Certains leviers existent cependant pour mettre un maximum de chances de son côté et éviter les faux pas. Des experts nous livrent leurs bonnes pratiques

JULIE EIGENMANN  
@JulieEigenmann

Alors que l'inflation s'est rappelée à notre bon souvenir et que les primes ont aussi pris l'ascenseur, vous rêvez sans doute d'une augmentation pour 2024.

Si elle n'est pas prévue par une convention collective de travail (CCT), vous devrez peut-être aller négocier par vous-même auprès de votre supérieur. Pour rappel, 2115300 travailleurs en Suisse sont assujettis à une CCT, selon des chiffres de 2018, soit un taux de couverture brut approximatif de CCT d'environ 40% des salariés. Mais il s'agit davantage d'un ordre de grandeur que d'un indicateur précis, insiste l'Office fédéral de la statistique.

Autant prévenir: «Une fois dans une fonction avec un salaire déterminé, les possibilités d'évolution sont plus limitées qu'en entrée de poste», rappelle Alain Salamin, consultant en rémunération. Olivier Pietrantonio, responsable Suisse romande pour les compétences tech et comptabilité finance au sein du cabinet de recrutement Robert Walters Switzerland, abonde dans ce sens: «Lors d'un changement d'emploi d'une entreprise à une autre, une revalorisation pourrait aller de 10-12%, jusqu'à 30% pour des profils de niche. Lors d'une négociation en poste, atteindre une revalorisation de 10-12% est vraiment un grand maximum.»

Certains leviers existent cependant pour mettre un maximum de chances de son côté lors



**«Il faut aussi réfléchir à l'après-négociation, en cas de refus»**

OLIVIER PIETRANTONIO, RESPONSABLE DE SECTEUR CHEZ ROBERT WALTERS

d'une négociation salariale et pour éviter les faux pas. En voici quelques-uns.

### ■ Être bien informé

«Il faut avant tout bien connaître le système salarial de son entreprise. Par exemple, tout le secteur public ne se base pas nécessairement sur des annuaires automatiques. Dans le privé, il y a différents fonctionnements et une augmentation se fait selon divers modes», souligne Alain Salamin. L'inflation, d'abord, a réanimé une logique de compensation salariale qui n'était plus présente, poursuit-il. Elle peut être un argument lors d'une négociation – pour autant que l'on puisse montrer l'importance de sa propre contribution à l'entre-

prise – mais certaines organisations disposent déjà de compensations automatiques. Dans ce cas, si un collaborateur réclame 1,5% alors que 1% a été fixé pour tout le monde, la demande va complètement tomber à plat.»

Il convient aussi de tenir compte de la révision salariale annuelle. «Pour se positionner, il faut bien connaître le processus et quand se prennent les décisions budgétaires et d'allocations individuelles, ainsi qu'avoir conscience des limites du manager: donner plus à l'un signifie devoir donner moins à un autre», prévient le consultant. A noter aussi qu'une promotion est également un moment clé pour négocier son salaire.

### ■ Rester très concret

«La préparation est essentielle. Il faut très bien connaître sa propre valeur sur le marché et de l'entreprise pour être prêt à mettre en avant ce qu'on lui a apporté, comme la négociation d'un contrat ou la mise en place de certains processus et outils, et ce qu'on est susceptible de lui apporter encore pour la faire évoluer dans le futur», avance Olivier Pietrantonio.

Autre argument fort: une évolution importante du poste et du cahier des charges. «Dans certains cas, la fonction va être réclassée plus favorablement. On peut alors anticiper un ajustement favorable», indique Alain Salamin.

Quant à la possibilité de faire mention d'un collègue ou d'une

connaissance hors de l'entreprise qui gagne mieux pour un poste similaire, il appelle à la prudence. «Il est toujours très difficile de faire une comparaison pertinente entre des postes et des profils dans des environnements différents. De nombreux facteurs individuels comme la formation, l'expérience, l'ancienneté et la performance entrent également en jeu.» Si le collaborateur dispose d'une offre concrète, il suggère plutôt au salarié d'en faire part à son manager, mais avec toutes les précautions d'usage.

### ■ Soigner aussi la forme

Olivier Pietrantonio insiste aussi sur la transparence, l'écoute et la capacité à se montrer flexible dans le processus. Il observe certaines erreurs fréquentes: «Il ne faut surtout pas se braquer, les bases doivent être saines. Et si une augmentation n'est pas possible maintenant, d'autres points du contrat peuvent être négociés, autour de la flexibilité au travail par exemple. Il faut aussi pouvoir discuter du plus long terme, et mettre tous ces éléments par écrit.»

À éviter? Le coup de l'ultimatum, autrement dit menacer de partir. «Il faut rester courtois et le risque est d'avoir un manager



**«Mettre sa démission dans la balance est peu constructif»**

ALAIN SALAMIN, CONSULTANT EN RÉMUNÉRATION

qui répond simplement: «Alors, pars!» «Y aller à la hussarde va aussi à l'encontre de la culture romande.»

Le fond et la forme sont très liés dans la négociation, appuie Alain Salamin. «Être agressif et mettre sa démission dans la balance est peu constructif et risque de jouer à quitte ou double.»

### ■ Entretenir la discussion

Dans la même logique, une demande d'augmentation ne doit pas apparaître comme totalement inattendue, selon le consultant. «Il faut des discussions en toute confiance à ce sujet et de manière régulière. Puis, lorsque la temporalité l'exige, l'exprimer de façon claire. Une certaine continuité est nécessaire.»

Il arrive que certains, dans la même entreprise depuis longtemps, n'abordent jamais cette question et se réveillent un jour en réalisant qu'ils sont en retard en matière de rémunération. «Il est sain d'avoir des échanges à ce sujet régulièrement, de faire le point, de tâter le terrain des possibilités, de planter des graines, conseille Olivier Pietrantonio. Mais pas tout le temps non plus: le répéter chaque semaine ne va pas aider.»

### ■ Jouer sur le privé, une mauvaise idée

Faire référence à ses enfants ou à un projet personnel pour demander une augmentation a peu de chance de fonctionner, s'accorde à relever les spécialistes. «Il existe certaines allocations spécifiques pour les familles, mais d'un point de vue d'équité interne il n'est pas possible de donner, pour la même fonction, davantage à un parent qu'à un célibataire par exemple. Car ce dernier peut très bien occuper de ses parents malades et devoir prendre en charge l'aide à domicile», illustre Alain Salamin.

Mentionner, par exemple, la nécessité de rembourser son emprunt pour l'appartement ou le vient d'acheter «n'est pas un argument en lien avec le poste et c'est brandir une décision personnelle qui a été prise de son propre fait», conclut Olivier Pietrantonio.

Autant de bonnes pratiques à combiner et d'écueils à éviter pour espérer parvenir à convaincre votre hiérarchie. ■

## Logitech surprend et relève ses prévisions

**TECHNOLOGIE** Le spécialiste valdo-californien des périphériques informatiques a vu le repli de ses ventes ralentir et sa rentabilité s'améliorer au deuxième trimestre

AWP

Le fabricant d'accessoires informatiques Logitech a bouclé le deuxième trimestre de son exercice décalé 2023-2024 sur un repli des ventes mais une amélioration de sa rentabilité, grâce à une baisse des coûts. Le groupe valdo-californien a, dans la foulée, relevé ses prévisions pour l'ensemble de l'année et dit progresser dans le recrutement d'un nouveau directeur général. Les investisseurs ont applaudi la performance.

Sur une pente descendante depuis le boom consécutif à la pandémie de coronavirus, Logitech veut inverser la tendance. «Notre objectif est de revenir sur le chemin de la croissance», a indiqué le directeur financier Chuck Boynton hier à l'agence de presse AWP. «Nous pouvons difficilement prévoir si nous reviendrons à la croissance en début d'année prochaine ou en milieu d'année prochaine», a expliqué toutefois le responsable.

Dans tous les cas, le repli ralentit. Entre juillet et fin septembre, le spécialiste des souris et claviers a enre-

gistré un chiffre d'affaires en repli de 8% sur un an à 1,06 milliard de dollars, continuant de faire face à la normalisation de son activité après la flambée de la demande provoquée par la pandémie de Covid-19.

Dans le détail, les ventes d'accessoires pour les adeptes de jeux vidéo – qui constituent la plus importante part des recettes du groupe – ont chuté de 12%, tandis que les produits de visioconférence ont reculé de 15% et les webcams de 14%. Les claviers et souris ont limité leur repli (-3%), alors que les accessoires pour tablettes ont grimpé de 17%.

La région Asie-Pacifique a enregistré la plus importante baisse (-18%), suivie par les Amériques (-6%) et la région Europe, Moyen-Orient et Afrique (-2%).

### Nouveau patron bientôt nommé

L'entreprise est parvenue à réduire ses dépenses de 9,1% à 260,8 millions de dollars pendant la période sous revue, lui permettant d'enregistrer un résultat d'exploitation (non-Gaap) en forte hausse de 17,1% à 183,2 millions. Le bénéfice net (Gaap) s'est pour sa part établi à 137,1 millions de dollars, un bond de 67% comparé au deuxième trimestre 2022.

Le directeur financier Chuck Boynton s'est pour sa part félicité d'une marge opérationnelle à 17,3%, contre 13,6% au même trimestre de l'année précédente.

«Les coûts opérationnels sont inférieurs à la barre ciblée des 25%», a-t-il détaillé.

Grâce à ces solides résultats, Logitech a relevé ses prévisions financières pour l'ensemble de l'exercice décalé 2023-2024. La direction s'attend désormais à des ventes en retrait de seulement 12% à 9%, contre un repli de 16% à 12% précédemment, entre 4 et 4,15 milliards de dollars (3,8 et 4 milliards de francs).

Lors du pic atteint pendant la pandémie, Logitech avait généré des ventes de 5,5 milliards de dollars (2021-2022), contre 2,8 milliards de dollars au cours de l'exercice 2018-2019, le dernier complet avant le covid.

La nomination d'un nouveau patron reste au centre des préoccupations, après le départ inattendu de Bracken Darrell mi-juin. Cette démission a valu de sévères remontrances à la présidente du conseil d'administration, Wendy Becker, par le cofondateur Daniel Borel. L'administrateur Guy Gecht tient les rênes opérationnelles de l'entreprise à titre intérimaire, en attendant la nomination d'un successeur. Logitech a tenu à rassurer à ce sujet, indiquant que le conseil d'administration avait auditionné une série de candidats sérieux, «s'approchant d'une finalisation» pour le recrutement d'un directeur général.

Les experts de la banque Vontobel ont relevé «une gestion des coûts impressionnante». ■

## MAIS ENCORE

Coop se relance dans la banque

Le distributeur Coop renoue avec les activités bancaires en lançant des services de comptes d'épargne, courants et de prévoyance.

L'offre sera disponible via une application, qui permettra notamment de retirer de l'argent aux caisses des supermarchés du groupe. Ce dernier annonce d'autres produits financiers numériques dans les mois à venir. (ATS)

## Des espoirs d'ETF dopent le bitcoin

**CRYPTOS** Des rumeurs faisant état de l'autorisation imminente d'un fonds indiciel coté sur la monnaie virtuelle a poussé cette dernière à un niveau inédit depuis mai 2022

AFP

Le bitcoin a atteint son plus haut depuis près d'un an et demi, dépassant brièvement les 35000 dollars hier, après une Cour d'appel américaine a confirmé une récente victoire juridique en faveur d'un nouveau produit de placement grand public dans cette devise numérique. Hier en fin de matinée, il grimpait de 9,25% à 34446 dollars, après avoir atteint 35172 dollars, un niveau qu'il n'avait pas connu depuis mai 2022. Le cours du bitcoin a doublé depuis le début de l'année.

Le bitcoin bénéficie de «l'amélioration des perspectives d'acceptation des ETF» (fonds indiciels) et maintient «sa force en tant qu'investissement quelque peu alternatif en période d'incertitude», expliquait Walid Koudmani, analyste chez XTB.

L'envolée du cours de la première des cryptomonnaies suit la décision d'une Cour d'appel fédérale de Washington lundi, qui a confirmé une victoire du gestionnaire d'actifs en cryptomonnaies Grayscale. Fin août, cette Cour d'appel avait donné raison à ce dernier, qui contestait le refus de la SEC, le gendarme des marchés américains, d'autoriser la cotation d'un fonds ETF, dont les actifs étaient investis en bitcoins.

### De nouveaux investisseurs

L'autorisation d'un tel fonds, que plusieurs acteurs veulent lancer, «pourrait encourager un plus large éventail d'investisseurs à entrer dans le secteur des cryptomonnaies», estime Patrick Munnely, analyste chez Tickmill.

Vendredi, le bitcoin avait déjà franchi la barre des 30000 dollars dans la foulée du déstement partiel de la SEC, qui avait saisi la justice fédérale pour obtenir la condamnation de Ripple Labs, créateur de la cryptomonnaie XRP, qu'elle accusait d'avoir commercialisée sans enregistrement préalable auprès de la SEC. ■