HAWA FOFANA SIMBA

Check ta paie et reprends le pouvoir

Comprendre ce que tu vaux,
vérifier ce qu'on te doit,
obtenir ce qui te revient

Éditions
EYROLLES

Erreur de paie, prime oubliée, heures mal comptabilisées, missions qui dépassent la fiche de poste : ces écarts peuvent représenter des centaines, parfois des milliers d'euros de manque à gagner.

À travers des témoignages, des regards croisés et des exemples concrets, Hawa Fofana Simba propose une méthode de terrain pour distinguer ce qui vous est dû, ce qui relève d'une décision économique de l'entreprise et ce qui dépend de votre pouvoir de négociation.

Vous y trouverez :

- Des clés pour lire votre fiche de paie, repérer les anomalies qui vous coûtent de l'argent et sécuriser vos droits.
- Des outils pratiques pour préparer une demande de correction, une évolution de poste, une négociation salariale ou un départ.
- Des repères pour identifier vos marges de manœuvre, poser vos conditions et décider en fonction de vos intérêts.



Après 15 ans comme gestionnaire de paie et consultante SIRH, **Hawa Fofana Simba** a fondé Check Ta Paie en 2021, une entreprise engagée pour aider les salariés à reprendre le pouvoir sur leur rémunération et leurs droits. Son approche s'appuie sur une double expertise : la vérification des bulletins de paie et la négociation salariale.

20 €
www.editions-eyrolles.com
Éditions Eyrolles | Diffusion Geodif

Couverture : Studio Eyrolles © Éditions Eyrolles
Portrait de l'auteure : © Layla Daroueche - Sweetacom

IMPRIMÉ EN FRANCE

Code éditeur : G 0102392
ISBN : 978-2-416-02392-7

UN LIVRE A LE MÊME PRIX PARTOUT

Sommaire

Introduction – Ce qu'on ne t'a jamais dit 9

Partie 1. Ce que personne ne t'apprend

Chapitre 1

Pourquoi tu n'obtiens pas ce que tu mérites 17

Le mérite comme écran de fumée 18
Ce que cette situation révèle 19
Rémunérer, ce n'est pas « récompenser » 20
Ce que cet éclairage change 23

Chapitre 2

La loyauté ne paie pas 24

Pourquoi l'entreprise adore que tu sois loyal 25
La loyauté n'engage que celui qui la donne 26
Quand la fidélité devient un piège 28

Chapitre 3

Le tabou du salaire et la peur de poser ses conditions 31

L'employeur « bon père de famille » : un mythe qui enferme 32
Ce n'est pas qu'une question de courage 34
Parler d'argent, c'est risquer l'isolement 36
La négociation collective : une solution… sous conditions 38

Ce n'est pas de la peur, mais de l'ignorance fabriquée 40
Ouvrir les yeux avant d'agir 42

Partie 2. Vérifie ce qu'on te doit

Chapitre 4

Regarder la fiche de paie autrement 47
Ce qu'est une fiche de paie (et ce qu'elle n'est pas) 48
Quand la fiche de paie devient lisible 50
Lire la structure avant de chercher l'erreur 62

Chapitre 5

Le cadre officiel qui produit ta paie 64
Le cadre légal : le socle commun 65
La convention collective et les accords d'entreprise : les règles de ton terrain de jeu 66
Le contrat de travail : ce à quoi l'employeur s'engage pour toi 68
Les usages et pratiques internes : ce qu'on n'écrit pas mais qu'on reconnaît 71

Chapitre 6

Quand le cadre ne suffit plus à dire ce qu'on te doit 76
Le salariat : un cadre structurellement débordé 77
L'erreur de paie : une drôle de définition 79
Les anomalies visibles : quand le cadre existe, mais ne s'applique pas 81
Les anomalies invisibles : quand le réel existe sans être reconnu 83
Quand l'écart existe, mais reste discutable 86

Chapitre 7

Construire son propre cadre de référence paie 87
Étape 1 – Reconnaître qu'il y a un problème 88
Étape 2 – Matérialiser l'invisible 92

Étape 3 – Peser son poste réel et reconstituer le contrat de travail opposable 98
Quand la vérification devient possible 106

Chapitre 8

Vérifier sa paie : la méthode 108
Stabiliser la mémoire du mois 109
Poser sa paie de référence 111
La vérification courante par écarts 133

Chapitre 9

Quand la paie devient décisive 137
Les paies de transformation 138
Les paies de fin de cycle 140
La paie de rupture 142
Maintenant, tu vois 144

Partie 3. Le coût caché de la correction

Chapitre 10

Après la lucidité : composer avec l'incertitude 149
Quand la correction prend son temps 150
Continuer de s'investir : un arbitrage pragmatique 152
Quand tu comprends que quelque chose est perdu 154
Ce que tu ne peux plus ignorer 155

Chapitre 11

Quand le travail devient un espace à risque 157
La question est mal posée 157
Se réduire pour tenir 159
Quand le coût doit tomber quelque part 160

Quand le problème devient la personne 162
La quête de la bonne boîte 164

Chapitre 12

Quand la protection devient le principal repère 166
Les limites des logiques de protection 167
Avancer par ajustements plutôt que par décisions 168
Ni fautif ni impuissant 170

Partie 4. Reprends la main

Chapitre 13

Retrouver sa capacité de décision 175
Comment décidons-nous réellement ? 176
Les cinq capacités fondamentales de la souveraineté 178
Pourquoi nous nous trompons sur ce qui nous protège ? 184

Chapitre 14

Constituer et renforcer ses capacités grâce aux garanties 187
Ce que j'ai compris beaucoup plus tard 187
La grille d'analyse d'une garantie potentielle 189
Les trois types de garanties 192

Chapitre 15

Comment les garanties fonctionnent-elles entre elles ? 196
La tentation de la garantie centrale 196
Quand la protection se disperse 198
Le rôle essentiel des garanties collectives 200
Par où commencer ? 202

Chapitre 16

Apprendre à décider depuis soi 205

La frontière entre vie professionnelle et vie personnelle est un mythe 207

Reconnaître ce qui pilote réellement la décision (et quand ce n'est pas toi) 209

Qu'est-ce qui pilote réellement la décision ? 210

Écouter ses émotions : ce que cela signifie (et ne signifie pas) 212

L'action soutenable 218

Chapitre 17

Construire une stratégie dans un rapport asymétrique 220

L'opacité structurelle des intérêts 221

Déceler les intérêts réels 223

Évaluer sa position réelle dans le rapport de force 225

Utiliser le temps comme levier 228

Quand posture et position ne se confondent pas 230

Chapitre 18

Ce que tu vas effectivement obtenir 233

Du paieback juridiquement opposable au paieback stratégique 234

Construire et exposer son cadre 237

L'information : le terrain invisible de la négociation 240

Quand l'objection se dresse 244

Ce que cette position a rendu possible 252

Conclusion 255

En librairie le
17 septembre.

Réserve ton exemplaire.

Précommande
ton exemplaire

