



17/12/2018

Salaires et pourboires : les différences entre la France et les États-Unis

Expatrié aux États-Unis, le français **Kévin Prouve** (Daniel, New-York) nous parle des modalités de rémunération, et leurs caractéristiques entre les deux pays.

« Aux États-Unis, les New-Yorkais fréquentent en moyenne 3 à 4 fois les restaurants par semaine », raconte **Kévin Prouve**, assistant manager au Daniel à New-York, deux étoiles *Michelin*. Cela fait partie de leurs habitudes, et donne une dynamique à la restauration. Il faut savoir que l'addition ne comprend pas... les pourboires. Il est donc d'usage de donner entre 15 à 20 % de l'addition totale. Contrairement à la France où le service est compris (12%), et les pourboires ne sont qu'un plus et au bon vouloir du client. Le personnel de salle new-yorkais est rémunéré à l'heure (environ 11 dollars, soit 9.5 €), sur une moyenne de 35 heures par semaine. Chacun a un nombre de points (en fonction de son grade). La paye est donnée chaque semaine. Et la rémunération supplémentaire est liée aux pourboires – répartis pour

chacun. « *La façon de manager les employés aux États-Unis est totalement différente de chez nous, en France. Les choses doivent être dites avec beaucoup de diplomatie et de tact*, poursuit Kévin Prouve. *Les employés, sauf les managers qui eux sont au salaire fixe, gagnent en moyenne 1 500 dollars (soit 1 320 euros) par semaine avec les pourboires.* » Il est vrai que la vie est particulièrement chère à New-York, mais les salaires restent tout de même très intéressants. Cela interpelle par rapport à la situation française. Dans notre Hexagone, ne doit-on pas se poser la question de la rémunération ?

La plupart du temps, les personnes travaillant en salle touchent en moyenne 1 200 à 1 300 € par mois pour des horaires pas toujours comptabilisés, en coupure, week-ends et jours fériés. La génération Z qui arrive sur le marché accepte de moins en moins ces conditions, impactant de fait le recrutement dans cette profession. Elle privilégie le bien-être au travail et une vie privée. Alors, que faire pour attirer du personnel qualifié et motivé ? Doit-on modifier la façon de rémunérer ? La rémunération horaire et au pourcentage – encore en place dans certaines grandes brasseries – pourrait être l'une des solutions.

Pour les employés, elle permettrait de :

- bénéficier d'un salaire supplémentaire (donc gagner en pouvoir d'achat) ;
- motiver le salarié à mieux connaître les produits qu'il propose (donc à vendre mieux et plus).

Pour la direction de l'établissement, elle envisagerait de :

- fidéliser ses employés ;
- accroître son chiffre d'affaires en générant plus de ventes ;
- fidéliser sa clientèle (un serveur qui vend plus va obligatoirement créer un contact différent avec la clientèle et nos hôtes sont sensibles à cela).

Cette méthode de rémunération pourrait au final être du gagnant-gagnant !

Nicole Jouffret