

Désormais, tous les salariés d'une entreprise US seront payés l'équivalent de 65.000 euros annuels

express.be - MYLÈNE VANDECASTEELE - 16 AVR. 2015

Le New York Times rapporte cette histoire insolite d'un employeur américain qui a décidé de mettre en pratique les résultats d'une étude sur le lien entre le revenu et le bonheur : il offre désormais à ses employés un salaire minimum de 70.000 dollars annuels.

Dan Price, fondateur de Gravity Payments, une entreprise de traitement des paiements par carte bancaire basée à Seattle, a eu cette idée après avoir lu un article consacré aux travaux du psychologue Daniel Kahneman, prix Nobel d'économie 2002, et de l'économiste Angus Deaton, auteurs d'une étude datant de 2010 qui expliquait que pour les gens qui gagnent moins de 70.000 dollars annuels, tout supplément de revenu apporte une grande différence dans leur existence. Cependant, à partir de 75.000 dollars annuels, les chercheurs ont observé que les signes témoignant du bien-être émotionnel ne changeaient plus, même s'il était possible de se faire davantage plaisir.

Lundi dernier, il a donc annoncé à ses 120 employés médusés qu'au cours des 3 prochaines années, chacun d'eux, quel que soit son emploi, gagnerait un salaire de 70.000 dollars annuels.

Pour pouvoir se permettre de payer de tels salaires, Price a renoncé à son salaire d'un million de dollars, et désormais, il ne se verse plus que 70.000 dollars. Il compte également puiser dans les bénéfices de la société à réaliser au titre de cette année. Ceux-ci devraient atteindre 2,2 millions de dollars.

Une telle opération devrait conduire au doublement du poste salaires dans les comptes de la société.

Price affirme qu'il ne le fait pas pour des raisons politiques, ou de communication, mais que des amis et des salariés lui ont expliqué à quel point il était devenu difficile de joindre les deux bouts, même avec un salaire bien supérieur au salaire minimum américain, et qu'il voulait, d'une certaine manière, régler le problème de l'inégalité sans que cela se fasse au détriment des clients de son entreprise.