

L'Enculator

Mu par un besoin irréprensible de faire de la marge, l'Enculator va chercher à te vendre au plus cher pour le coût le moins élevé possible.

Il n'hésitera pas à vanter tes mérites auprès du client pour te placer, mais n'hésitera pas pour autant à te faire comprendre que vu ton profil, tu ne vaux pas plus que ce que tu as déjà, voir même que tu as déjà beaucoup pour ce que tu es.

Après ça, l'Enculator viendra te parler de la solidarité et de la bonne entente qu'il y a au sein de la belle société à laquelle tu appartiens, et que ça tu ne l'auras sûrement pas chez le concurrent qui pourrait te payer peut-être un peu mieux.

Encore que, il ne se gênera pas pour te dire que ton absence lors du dernier barbecue de l'amitié intra-société représente bien le signe de ta mauvaise volonté à t'intégrer, et que tu n'y es sûrement pas pour rien à propos du mauvais esprit qui règne chez certains.

Bref, pour l'Enculator, chaque argument est valable pour te prouver que tu ne peux pas prétendre à une augmentation de salaire.

Une chevalière en or 24carats

La phrase type

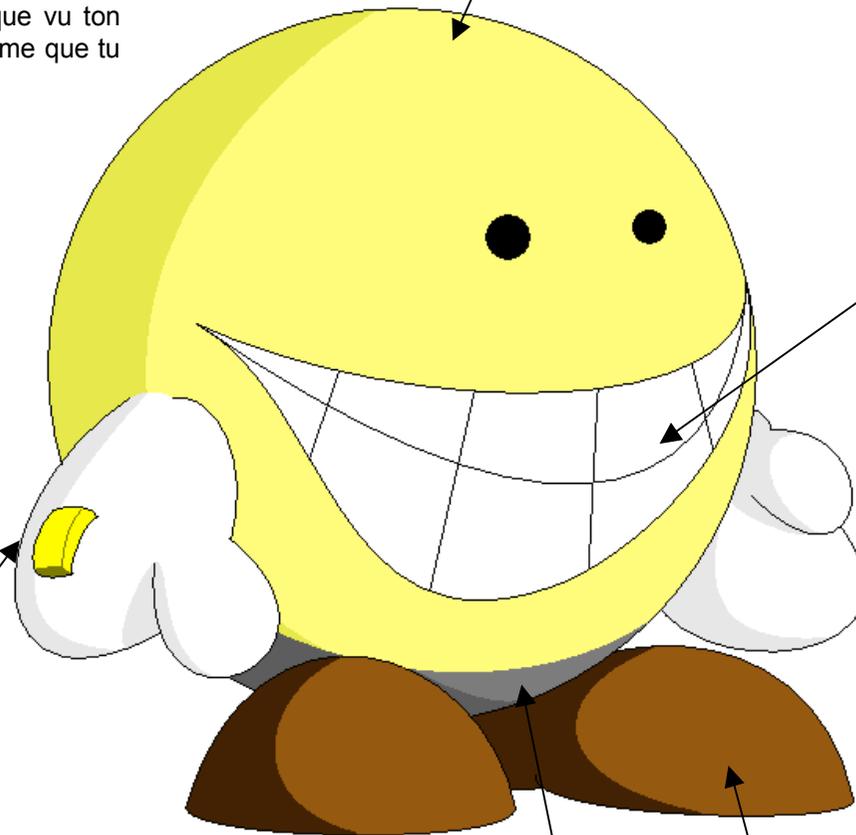
« Pour ton augmentation tu sais, ça ne vas pas vraiment être possible cette année, la conjoncture est mauvaise »

Un bronzage de vacances au soleil entretenu toute l'année par des séances d'UV en cabine

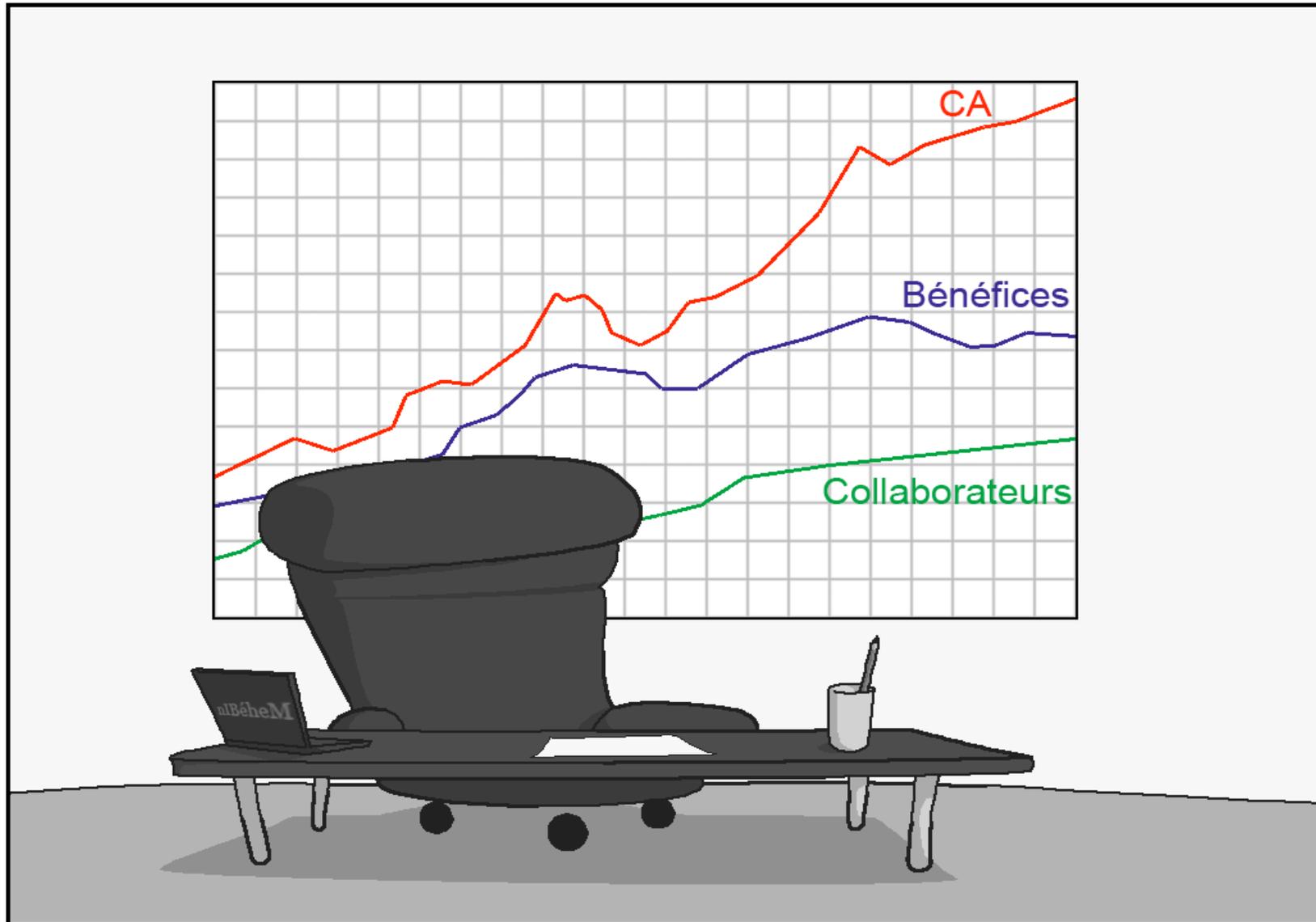
Un sourire de faux-cul

Le costume gris à 2500eur

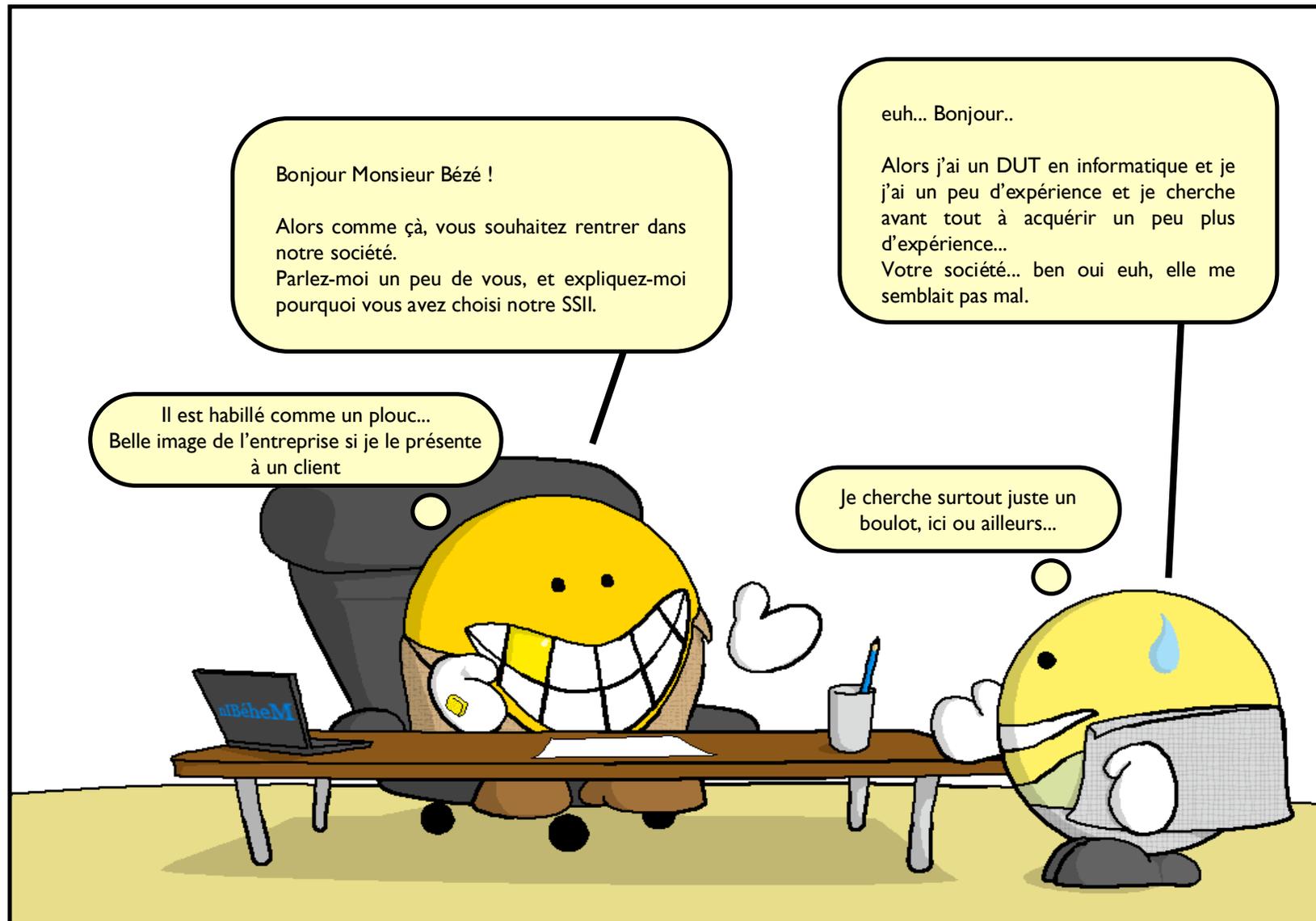
Des chaussures à 1500eur la paire



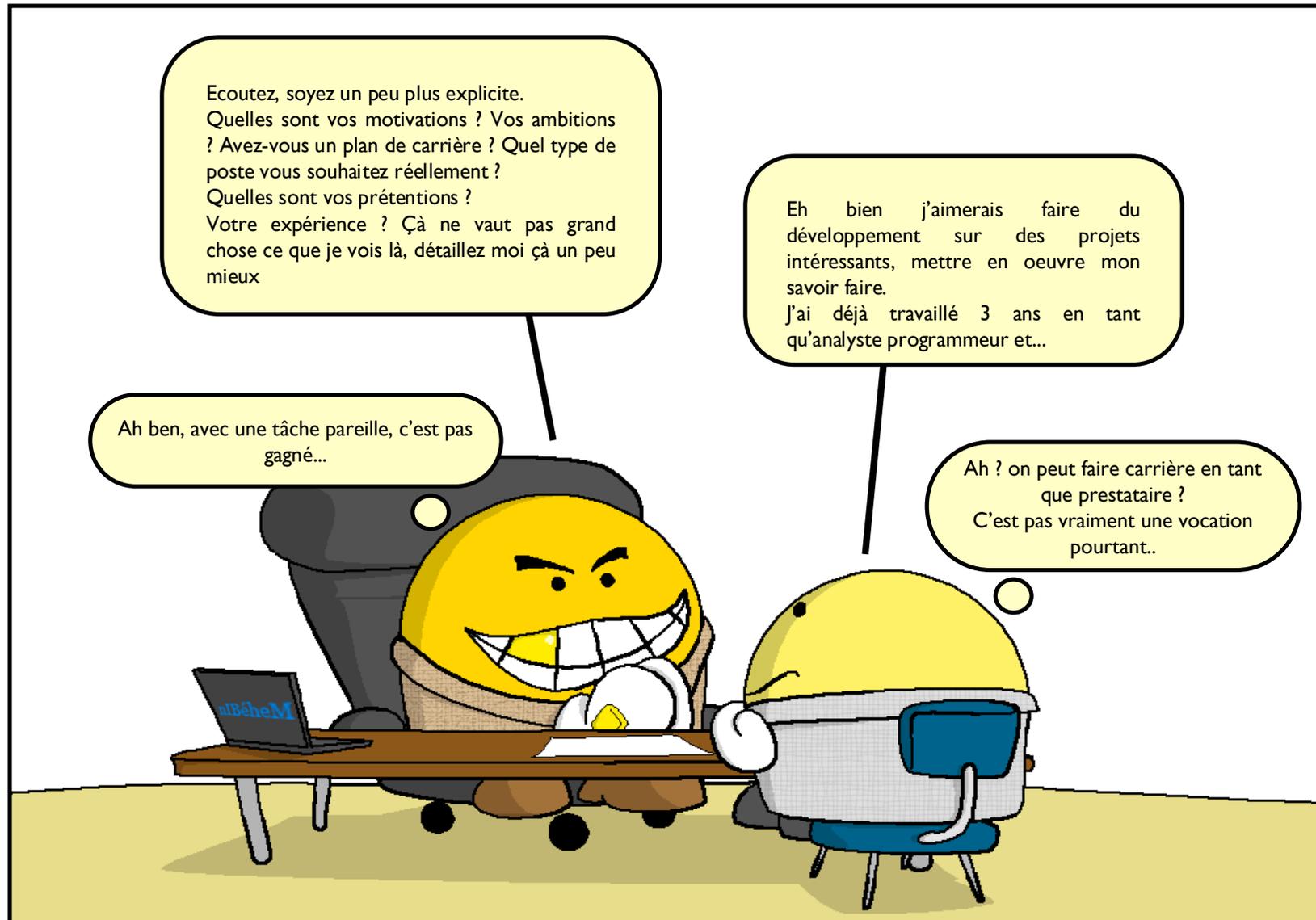
Les chroniques de l'Enculator



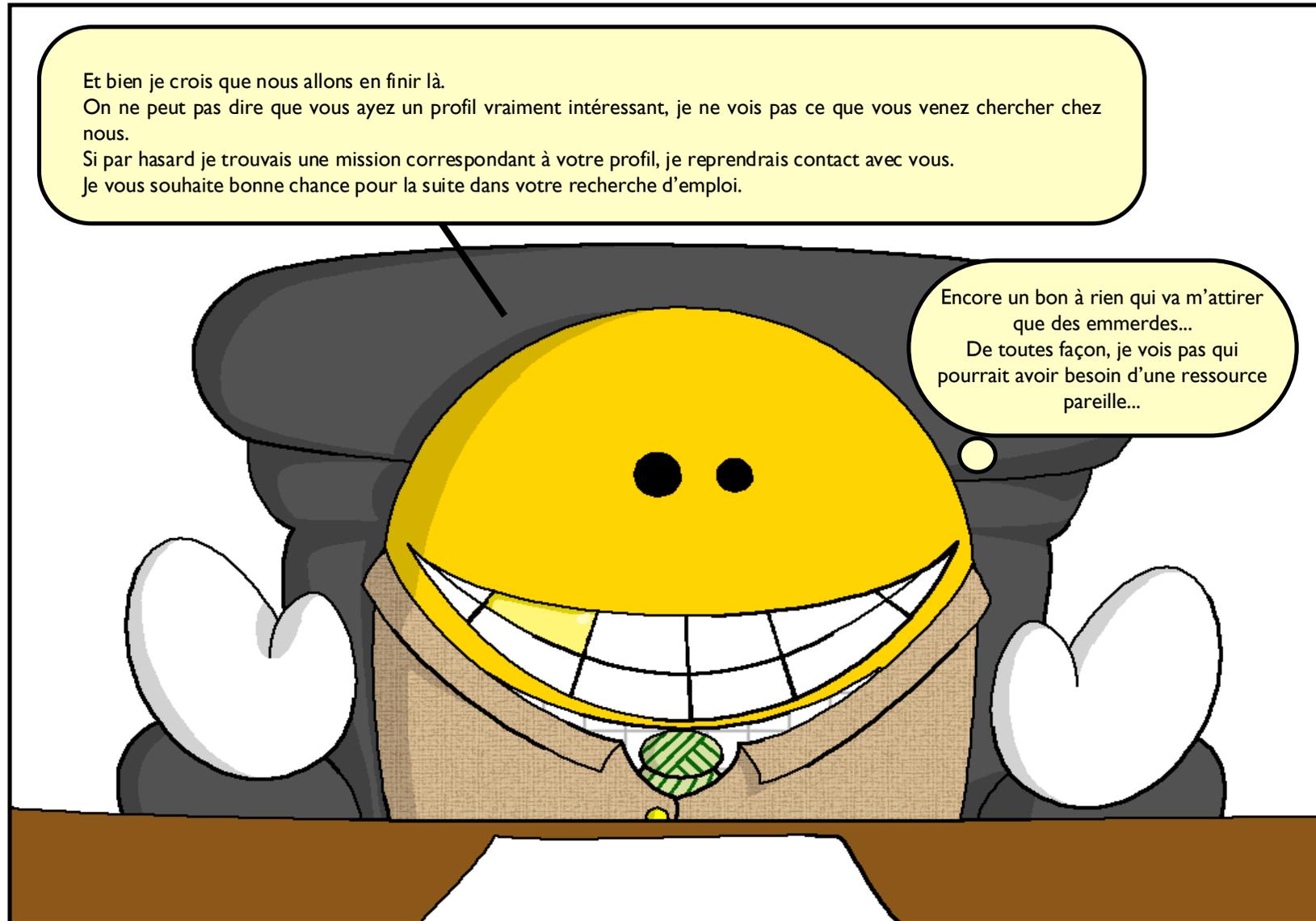
Les chroniques de l'Enculator



Les chroniques de l'Enculator

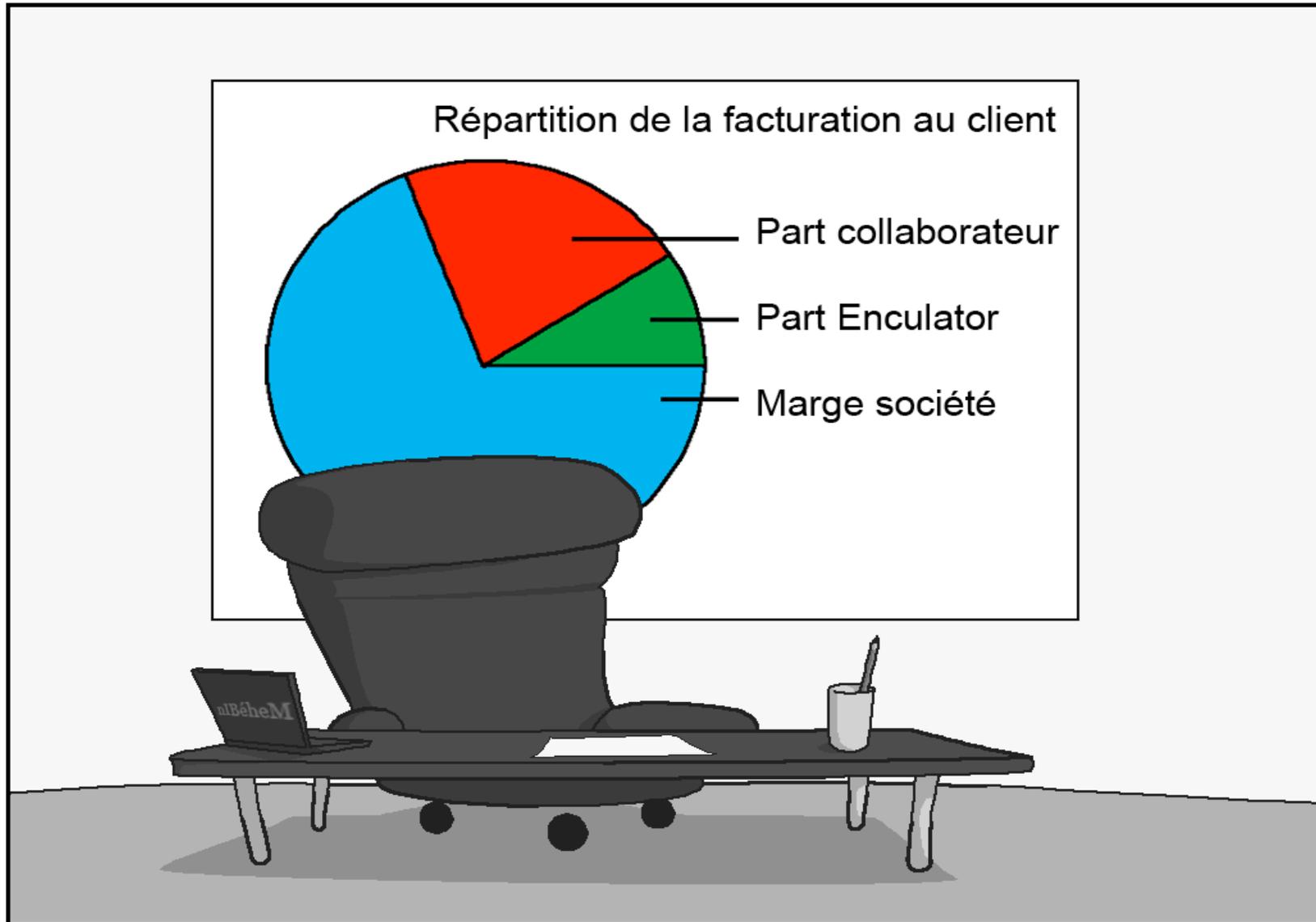


Les chroniques de l'Enculator

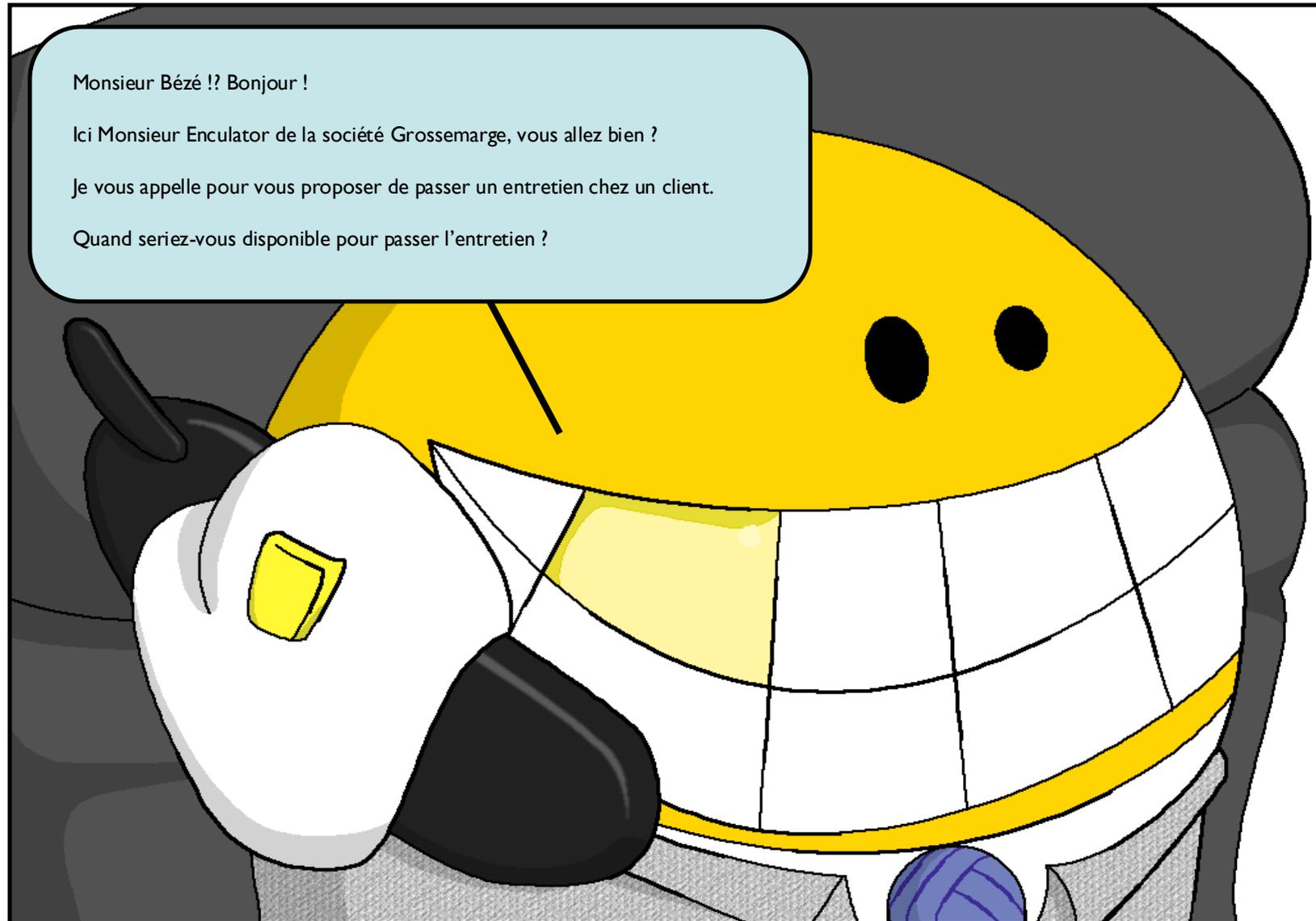


Monsieur Bézé arrivera-t-il à trouver un travail
dans le dur monde de la SSII ?

Les chroniques de l'Enculator



Les chroniques de l'Enculator



Les chroniques de l'Enculator

Eh bien oui, sous la main je n'avais que votre CV à leur proposer et curieusement votre profil les as intéressé.

Le poste ? Et bien c'est pour faire du softproofingage.

En quoi ça consiste ? Je ne sais pas ! Vous verrez avec eux lors de l'entretien.



Les chroniques de l'Enculator



Les chroniques de l'Enculator

N'ayant personne d'autre à proposer pour répondre à l'appel d'offre du client, Enculator, malgré l'inintéressant profil de Monsieur Bézé, a présenté le CV de ce dernier au client et va le présenter pour un entretien.

Monsieur Bézé arrivera-t-il à faire valoir ses compétences auprès du client et obtenir la mission ?

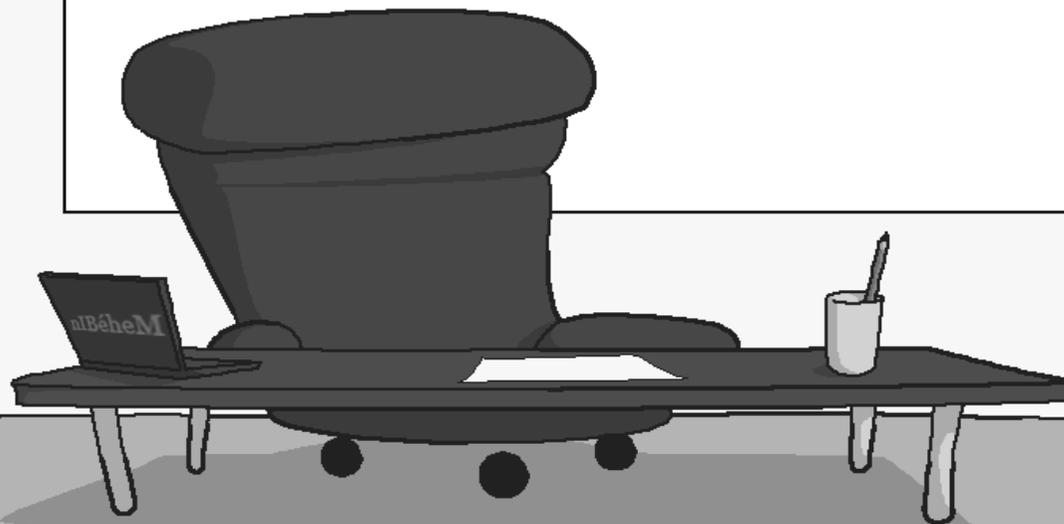
Les chroniques de l'Enculator

Offre d'emploi

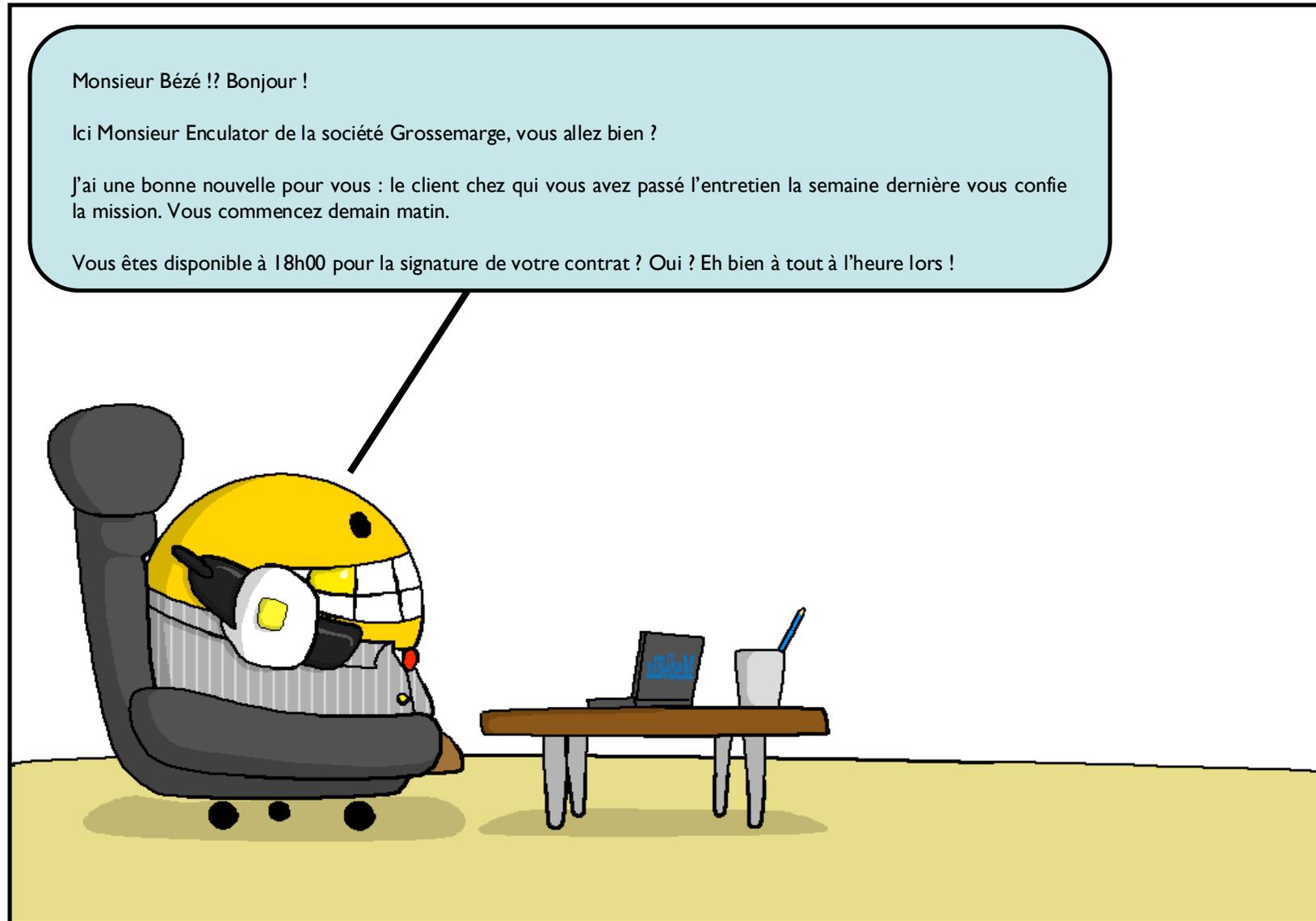
Société bien implantée dans la région recherche pour mission chez un grand compte, un ingénieur diplômé maîtrisant parfaitement les méthodes de spécification "Z" et "B".

Doté d'un grand sens de la communication, il aura pour rôle de gérer une équipe de 3 personnes au sein d'un prestigieux projet de grande envergure.

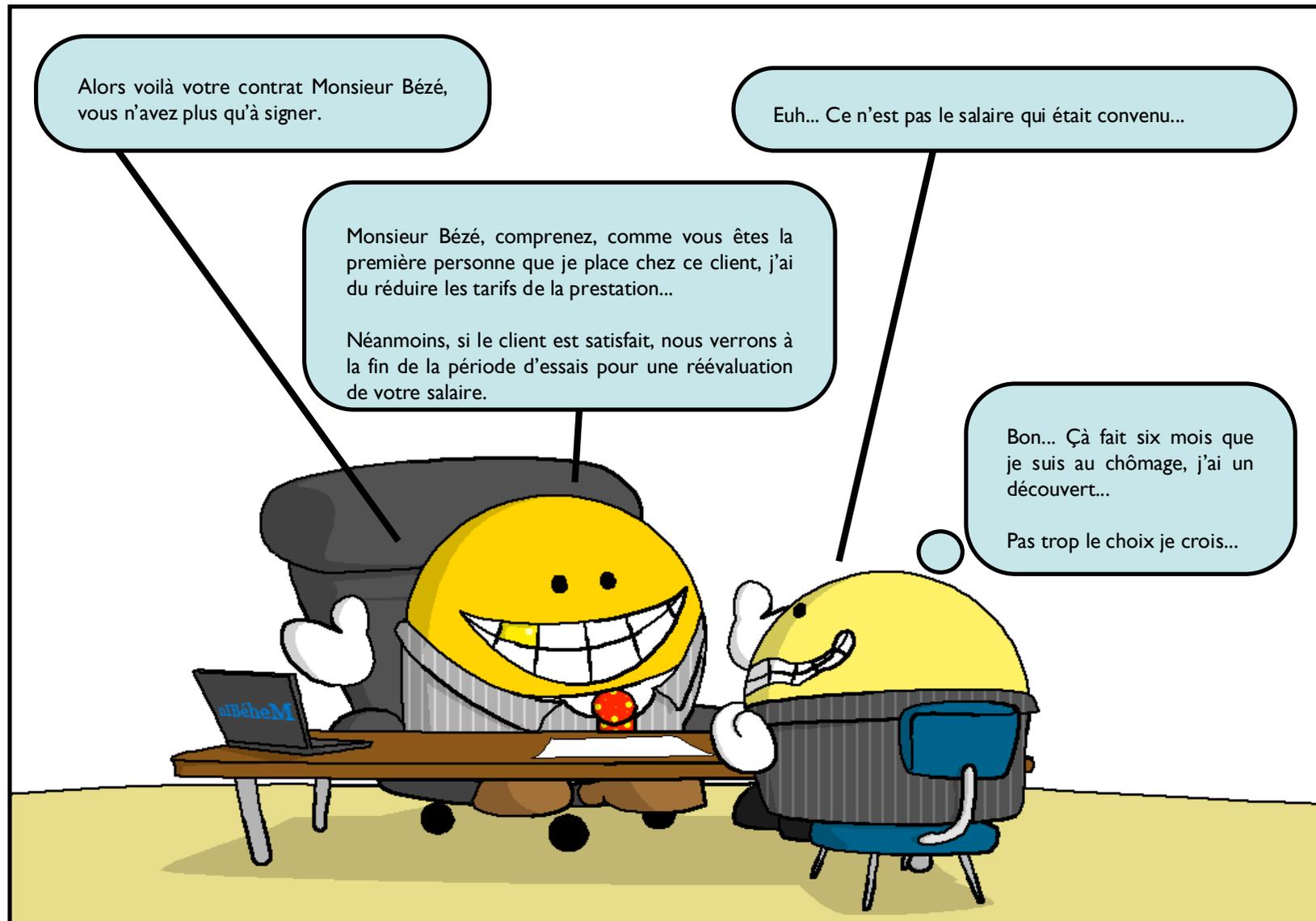
Parler l'anglais, le russe et l'indou est nécessaire.
Expérience exigée.



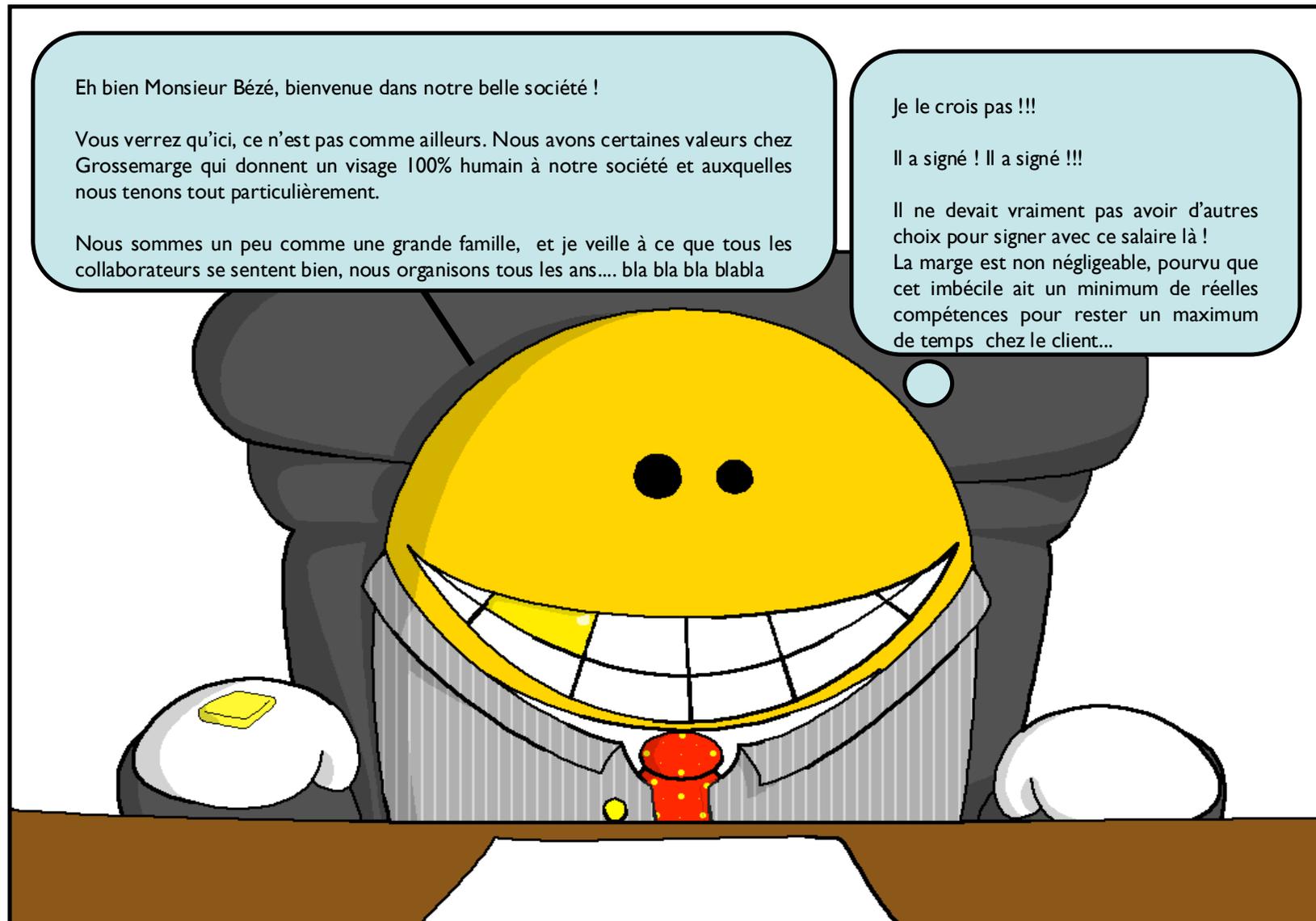
Les chroniques de l'Enculator



Les chroniques de l'Enculator



Les chroniques de l'Enculator



Les chroniques de l'Enculator

Monsieur Bézé a obtenu la mission auprès du client, mais Monsieur Enculator semble l'avoir niqué profond au niveau du salaire.

Monsieur Bézé arrivera-t-il à obtenir une réévaluation du salaire comme le lui a dit Monsieur Enculator ?

L'Enculator

Et l'entretien annuel d'évaluation

La tradition en ESSESSDEUZI est de passer annuellement un entretien d'évaluation des compétences.

L'enculator se fait une joie de proposer une date qui lui convient, et de te demander le jour même de l'entretien pourquoi tu es là (il avait oublié).

L'entretien commence tout sourire, le client est satisfait, tu es encore plongé pour ta mission.

Cà commence à se gêner lorsque tu demandes une formation, qui te permettrait par la suite d'être positionné sur une mission qui correspondrait mieux à tes souhaits (sous entendu tu veux quitter ta mission actuelle où les marges sont plus que généreuses).

Cà devient houleux lorsque tu abordes le sujet du salaire (réduction des marges).

Tu deviens alors celui qui doit s'estimer heureux de gagner plus que certains plus diplômés que toi, tu devrais comprendre qu'on ne peut pas demander comme ça à être augmenté, que cela n'arrive que lorsque tu changes de poste, et que de toutes façon ta mission se terminera un jour ou l'autre et que à ce moment là si tu coûtes trop cher, il sera difficile de te placer et qu'il faudrait alors prendre les décisions qui s'imposent.

Bref pour l'augmentation, c'est jamais le moment...

Un siège de ministre en cuir de mouton, à 5000€.

Un sourire grinçant qui montre bien qu'on ne rigole plus et que ce que tu lui demandes n'est absolument pas convenable

Une montre Rolex dont on ne donnera pas la valeur par pudeur.

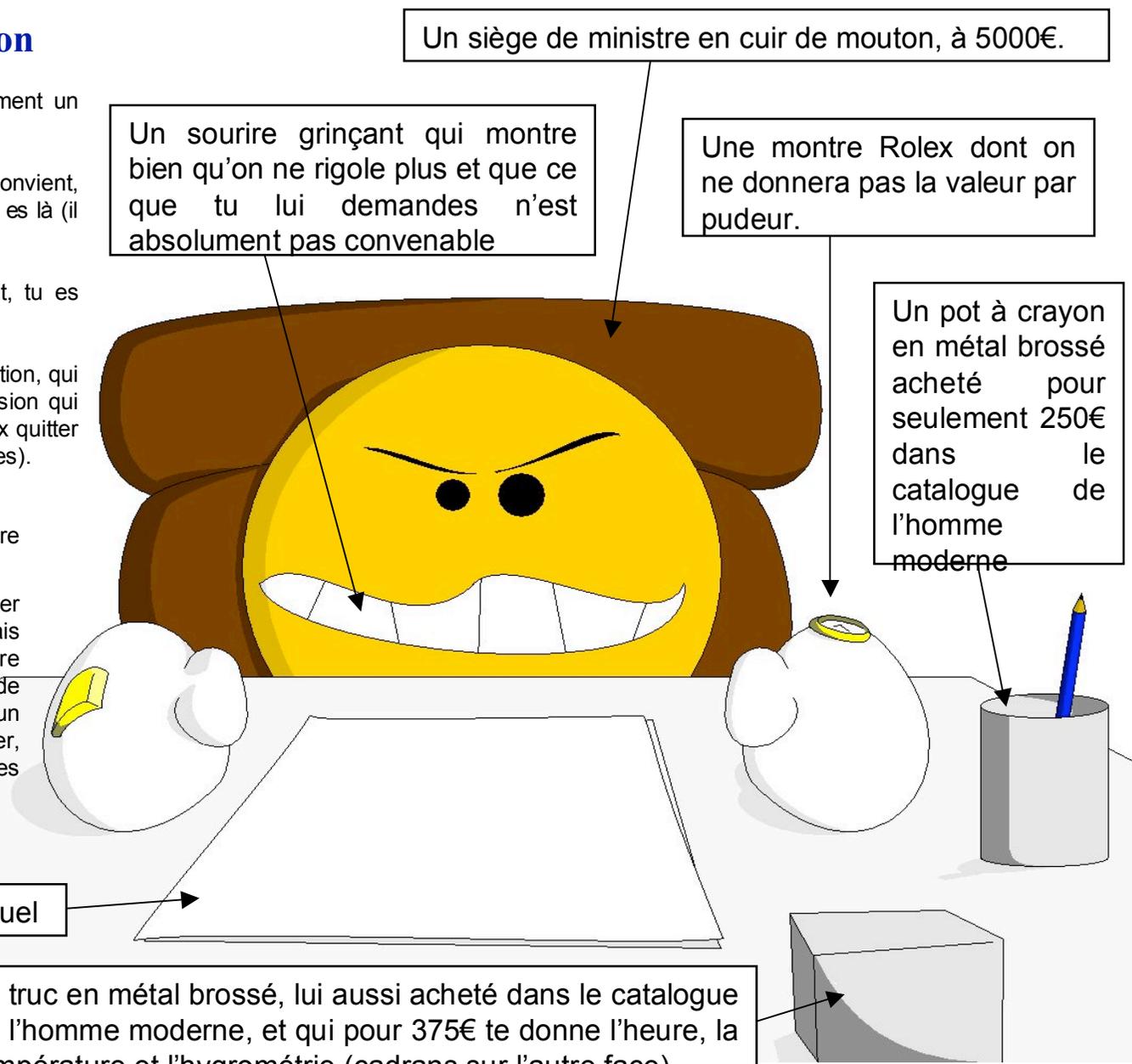
Un pot à crayon en métal brossé acheté pour seulement 250€ dans le catalogue de l'homme moderne

Ton dossier pour l'entretien annuel

La phrase type

« *Le client n'a pas une vision objective de tes compétences* »

Le truc en métal brossé, lui aussi acheté dans le catalogue de l'homme moderne, et qui pour 375€ te donne l'heure, la température et l'hygrométrie (cadrans sur l'autre face)



L'Enculator

T'annonce ta prochaine mission

La fin d'une mission est un grave moment pour l'enculator : c'est le moment où il va se retrouver avec une ressource sur les bras, payée à ne rien faire. Cette situation se ressent sur le CA de la société et les marges.

L'enculator demande alors au collaborateur de faire des efforts et de liquider ses congés et ses RTT pendant la période dite de l'intercontrat.

Si la période d'intercontrat est plus longue que le nombre de jours de congés pouvant être soldés, l'enculator proposera tout naturellement de solder en anticiper les congés des la période N+1.

Il a du reste du mal à comprendre pourquoi le collaborateur refuse tellement un tel acte lui semble tout à fait normal (limite s'il ne s'énerve pas).

Bref, heureusement, l'enculator est le meilleur et arrive à trouver une nouvelle mission. Certes, ce n'est pas la porte à côté.

Mais bon, l'enculator dans un son infime générosité te paye le l'hôtel formule 1 et le repas à 7,5eur.

Au collaborateur râleur qui n'est pas content ni du déplacement (loin de sa famille, de ses amis, de sa maison...), ni du montant de l'indemnisation des frais engagés pour aller travailler, l'enculator lui expliquera que ça ne l'amuse pas non plus : les frais de déplacement sont une charge supplémentaire qui influent sur les marges, et que si en plus il doit s'occuper des problèmes personnels de chacun, on ne s'en sort pas.

Pour l'augmentation de salaire, il annoncera que ce n'est pas possible car du fait du déplacement, ses marges sont déjà réduites. En plus, le poste auquel tu as été placé n'est pas une évolution positive par rapport à la précédente mission, il n'est donc pas convenable d'effectuer une augmentation de salaire : augmentation ⇔ évolution vers le haut du poste

Sinon ta mission commence dans deux semaines, ça serait bien que d'ici là tu prennes des congés.

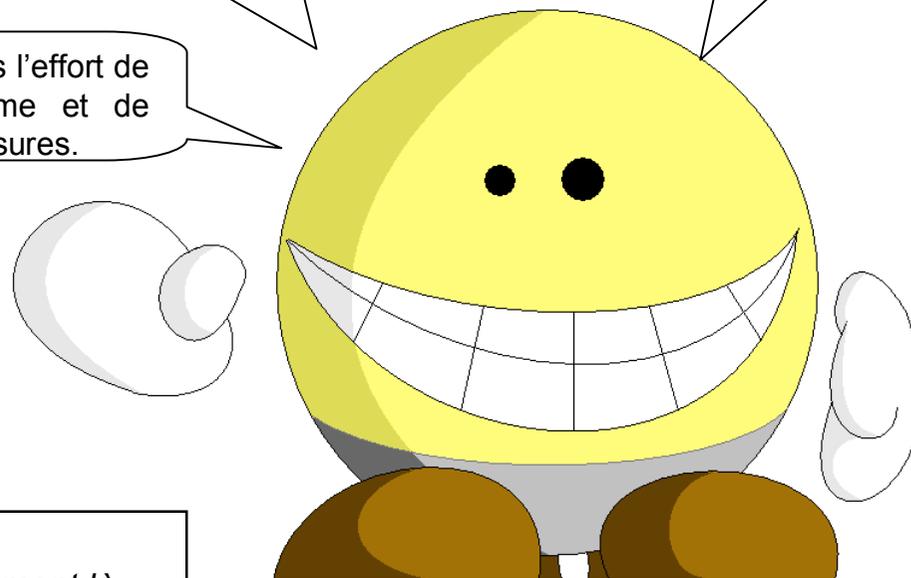
Ah oui, comme je t'ai déjà tout fait liquider, tu les prendras par anticipation.

Tu sais, le client n'aime pas trop quand un prestataire qui arrive dispose de trop de congés.

Je comprends bien ton problème, mais tu dois comprendre que je ne peux pas augmenter tes frais de déplacement vis-à-vis des autres, ils ne comprendraient pas.

Et puis, tu n'as qu'à déménager là-bas, il y en a qui l'on déjà fait et qui finalement ne sont pas mécontents.

J'oubliais, tu feras l'effort de mettre un costume et de changer de chaussures.



La phrase type

« C'est quand déjà ton entretien annuel ? On en reparlera à ce moment là »

Enculator te passe le bonjour et t'envoie une photo de ses merveilleuses vacances à la plage !!



Ah oui c'est con, toi il t'a forcé à liquider tes congés pendant l'intercontrat...
Bon, ben bon courage alors !!