

Rupture du contrat de travail : fatalité ou opportunité ?

7 conseils pour bien négocier son départ

Maître Agnès Forbin

Bertrand Reynaud
SAS Bertrand Reynaud Conseil

- Epreuvez l'épreuve
- Pensez la négociation
- Travaillez la relation
- Négociez... *vous êtes plus puissant que vous ne pensez*
- Exploitez les ressources du droit
- Soyez souple
- Tournez vous vers l'avenir...

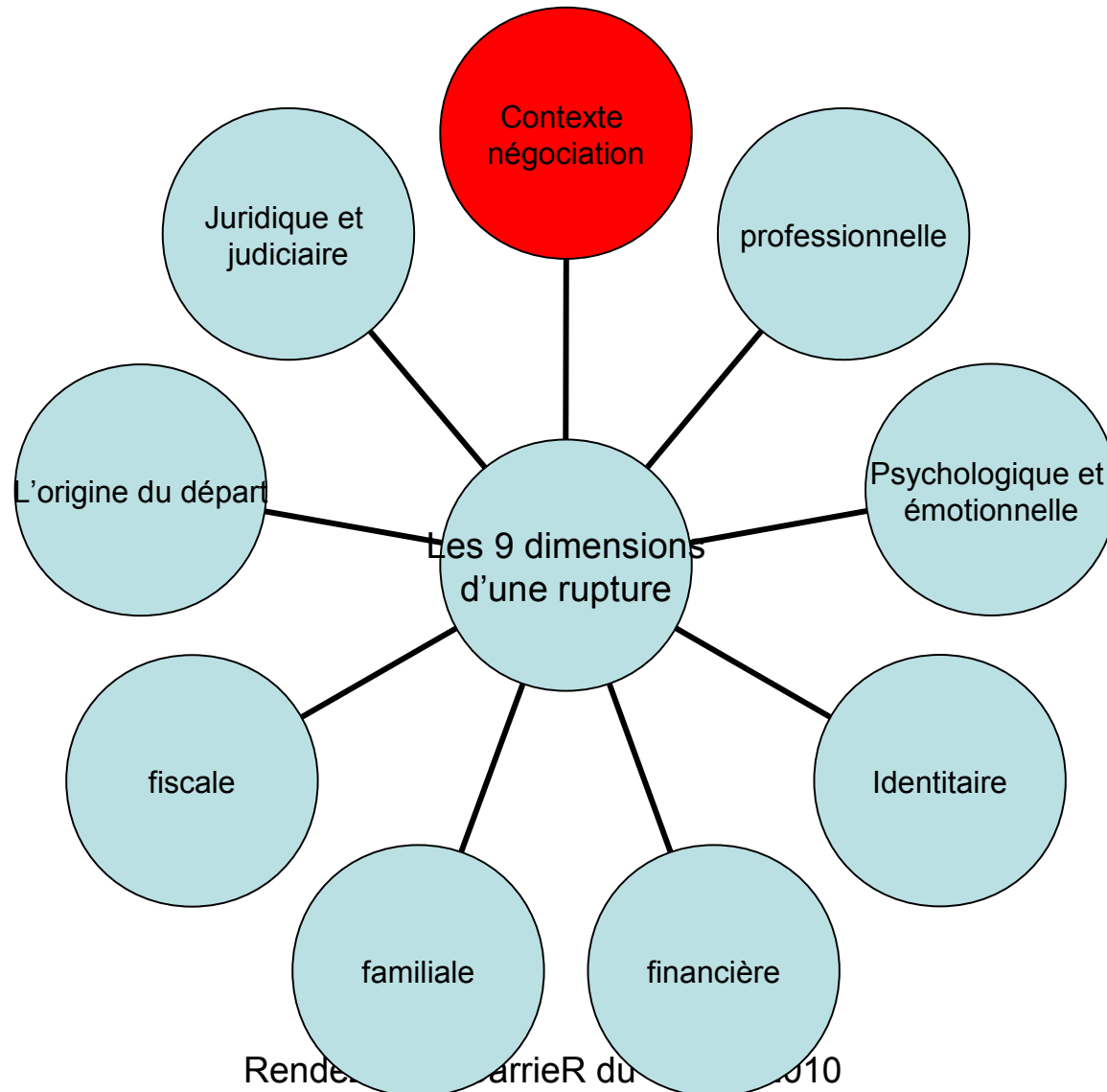
Eprouvez l'épreuve

- Subir le choc de la rupture ?
- Ou l'inscrire dans une démarche dynamique, ouverte et créative ?

Pensez la négociation (1/4)

- Démarche lourde : pas d'improvisation
- Analyser les multiples dimensions et aboutir à une stratégie et des objectifs

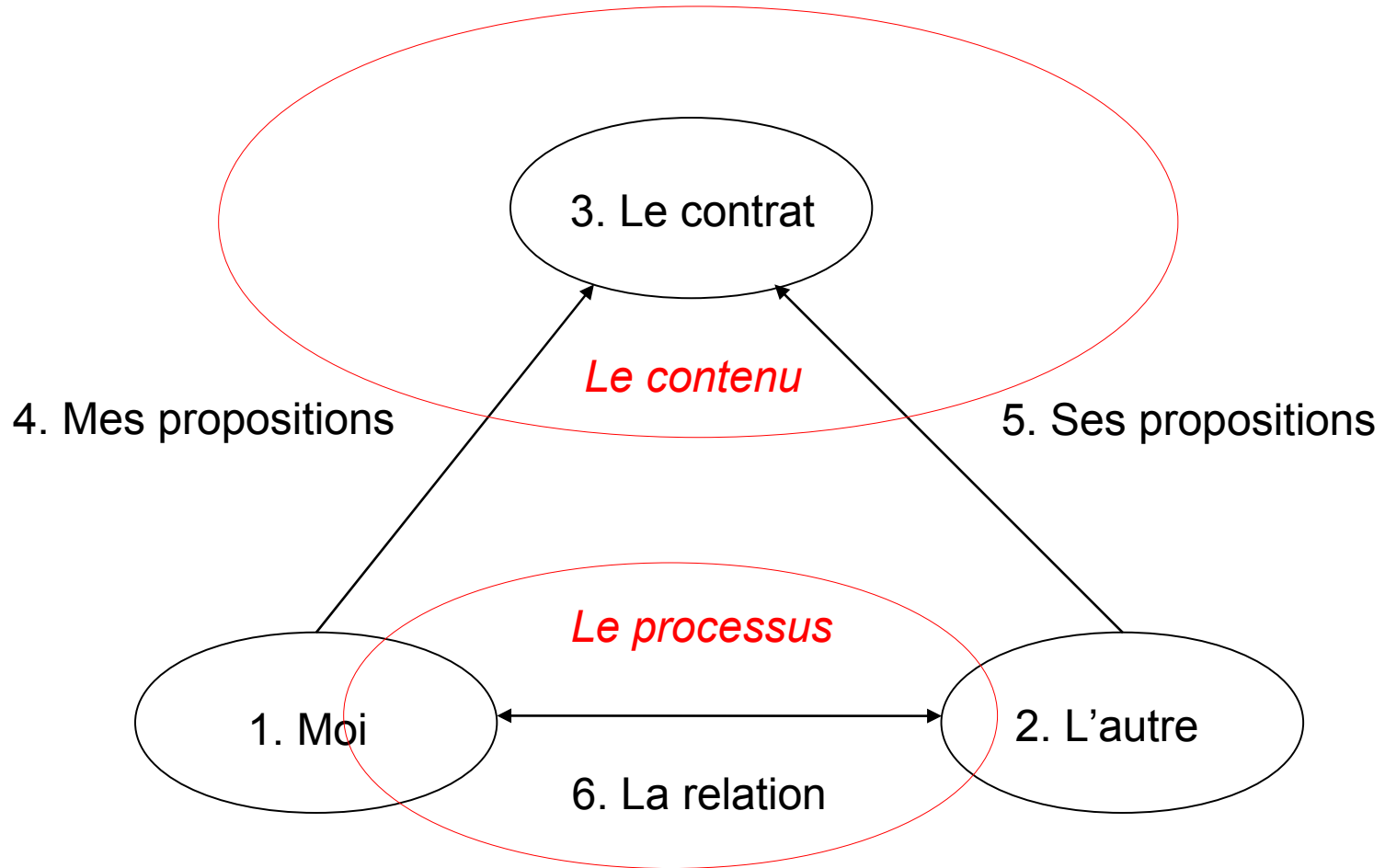
Pensez la négociation (2/4)



Pensez la négociation (3/4)

- Votre stratégie
 - Inconditionnellement constructive
 - Adaptée à votre situation et vos objectifs
- Définissez des objectifs ambitieux
- *Il n'y a pas de fatalité : il est parfois possible de se repositionner plutôt que de rompre*

Pensez la négociation (4/4)



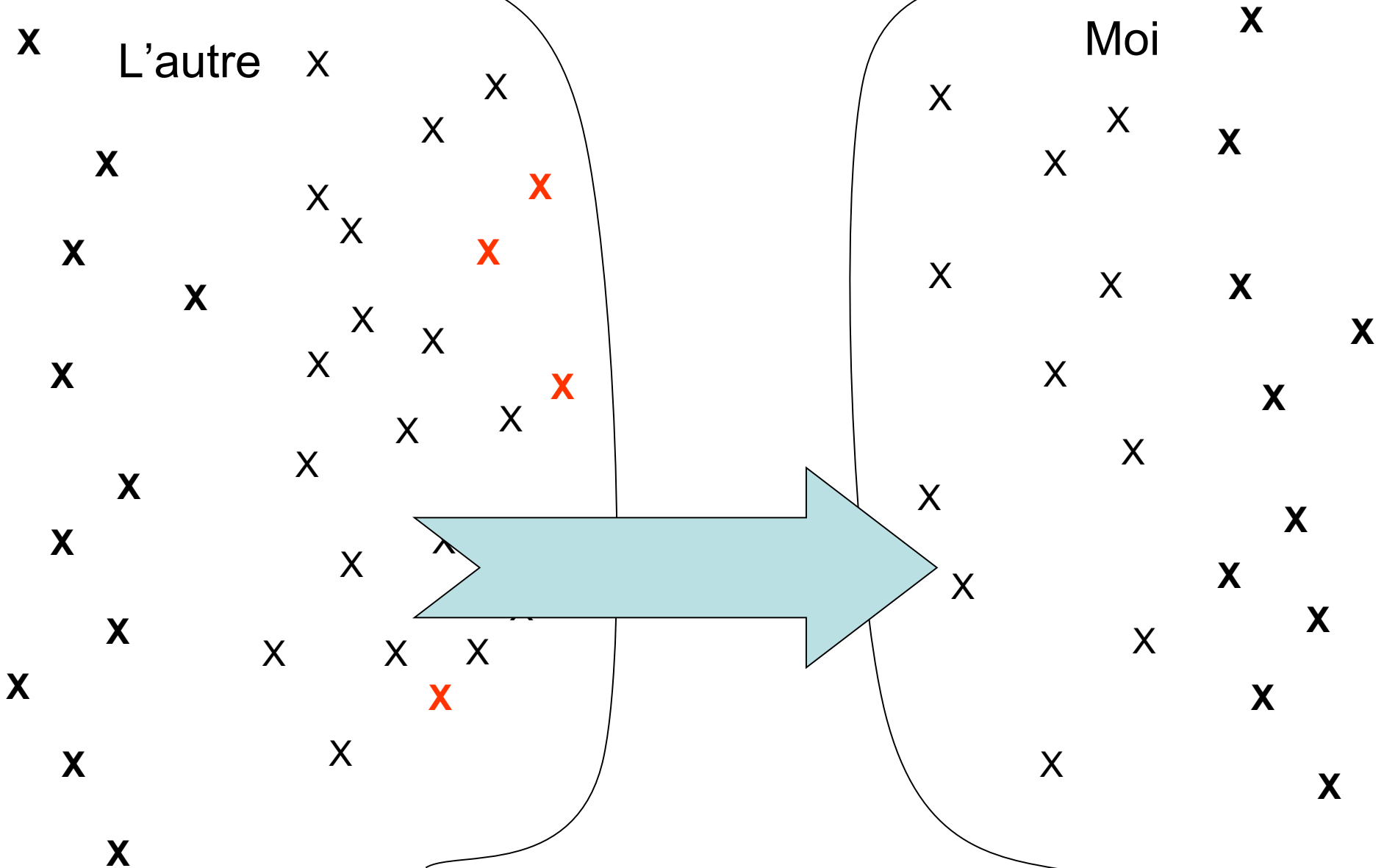
Travaillez la relation

Les radars plutôt que l'armure

- Traiter séparément la personne et le différend
- Equilibre raison / affectivité
- La compréhension : explorer le territoire de l'autre
- La communication
- La considération
- S'ancrer dans le positif, *faire référence aux éléments + du passé*

Un objectif : désarmer l'autre...

X : ce que je sais X : ce que je peux savoir X : ce que je ne saurai jamais



Négociez en acteur stratégique (1/3)

- **Se préparer, se préparer, se préparer**
- *Les intérêts* plutôt que les positions
 - Positions : ce que vous voulez concrètement obtenir
 - Intérêts : vos motivations intangibles, vos besoins, préoccupations, aspirations qui sous-tendent vos positions

Négociez en acteur stratégique (2/3)

- EXEMPLES D'INTERETS

- **L'entreprise**

- Mettre fin rapidement à la situation d'ambiguïté de la position de X
- Procéder à cette rupture dans des conditions qui ne fassent pas un précédent négatif par rapport à sa politique plutôt favorable vis-à-vis de ses cadres supérieurs.
- Assurer un départ dans des conditions économiques raisonnables.

Priorisez vos intérêts...

Cadre dirigeant

- Assurer une sécurité financière qui crée les meilleures conditions de sérénité pendant la période de recherche
- Assurer une reconnaissance et une juste valorisation des 11 ans passés dans l'entreprise
- Créer les conditions pour redémarrer un avenir professionnel avec un passé dans l'entreprise assumé.
- Préserver sa réputation en interne comme en externe

Négociez en acteur stratégique (3/3)

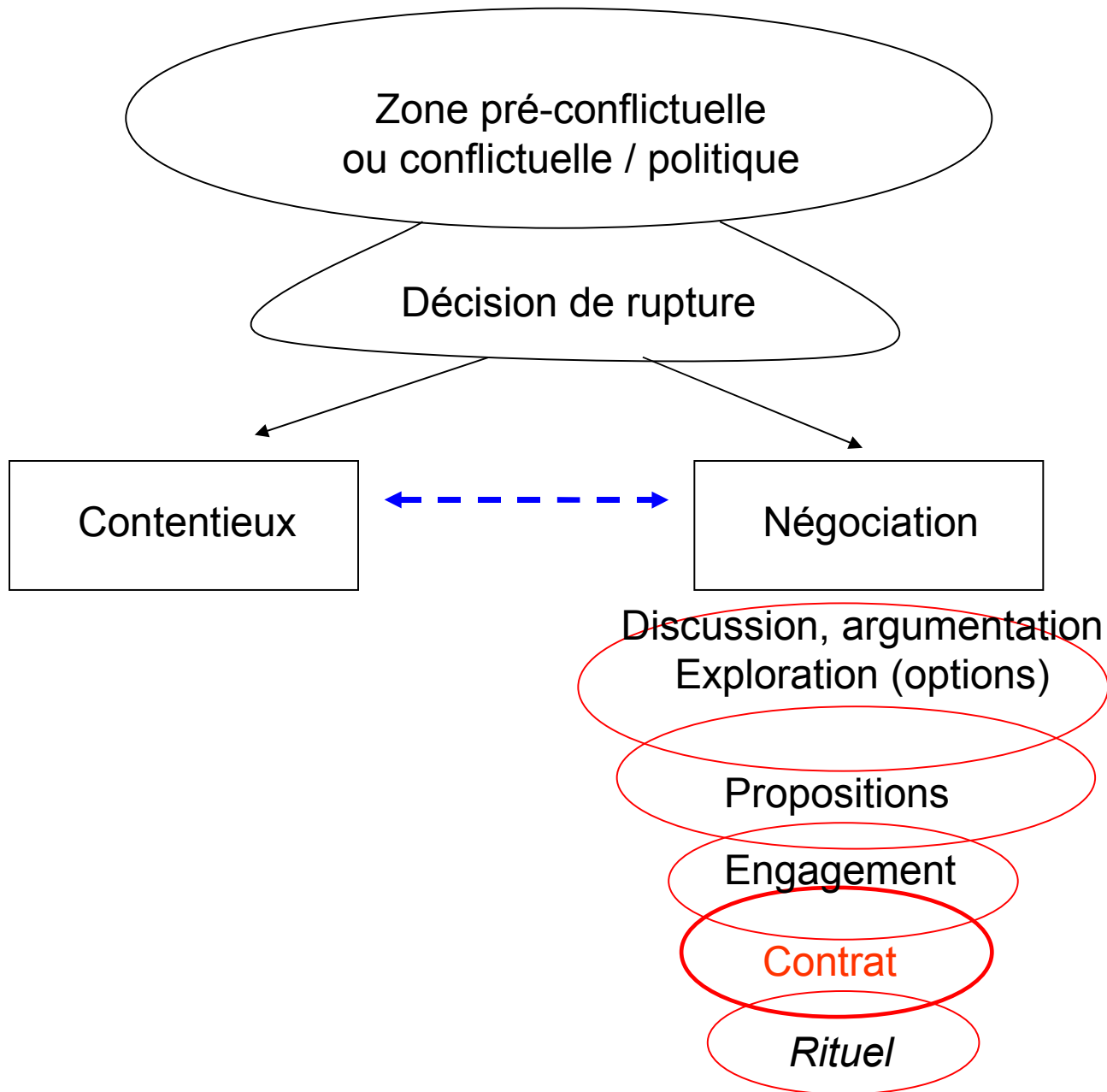
- Les options créatives
- Les critères d'équité. Indépendants de la volonté des deux camps, ils évitent le rapport de forces.
 - L'enjeu prud'homal
 - Les pratiques du marché
 - Les pratiques de l'entreprise
 - Importance d'un benchmark
 - Points objectifs
- Les MESORE (les micro-MESORE, les PISORE)
- les objets de négociation

Exploitez les ressources du droit

- La rupture conventionnelle
- La transaction
- La négociation, jusqu'au procès...

Soyez souple

- la puissance par la souplesse
- Le jeu politique des acteurs
- Une expression puissante, épurée
- Une dynamique constante
- Des étapes identifiées
- Les situations difficiles



Tournez vous vers l'avenir...

- *Une bonne négociation :*
 - *Apure le passé,*
 - *Enrichit son expérience et renforce son identité*
 - *Favorise le repositionnement professionnel*