

NÉGOCIER SON DÉPART

Guide express

POUR LES CADRES

Céline QUOIREZ

Avocate spécialisée en droit du travail

contact@celine-quoirez.com

Médiatrice agréée Cours d'appel de
NIMES & MONTPELLIER





PRÉPARER SA RUPTURE AVEC SÉRÉNITÉ

Le guide express pour négocier son départ et ouvrir un nouveau chapitre.

Vous êtes cadre et votre entreprise change ?

Réorganisation, pression, perte de sens

Vous sentez que la page doit se tourner.

Bonne nouvelle ! Une sortie peut être **préparée, négociée et maîtrisée.**



Sécuriser vos droits



Clarifier vos leviers de négociation



Ouvrir un nouveau chapitre



Les 5 clés POUR UNE SORTIE RÉUSSIE

- **Préparer en amont** (preuves, mails, horaires)
- **Clarifier vos motivations**
- **Evaluer vos droits** (indemnités, primes, stock options, mutuelle...)
- **Construire une stratégie** (timing, leviers...)
- **Etre accompagné.e pour sécuriser** chaque étape.

JE SUIS SALARIE.E

Questions fréquentes et réponses clés



SOPHIE

Directrice financière, 20 ans d'expérience

J'ai reçu une proposition de transaction. Dois-je signer vite pour tourner la page ?

La réponse de Céline sur le cas de Sophie

Prudence. Relire avec un avocat spécialisé permet d'**éviter des impacts cachés** (fiscalité, charges sociales, **différé d'indemnisation pouvant atteindre 150 jours**). Un court audit juridique préalable à la signature vous évitera de mauvaises surprises.



CÉLINE



MALIK

Directeur marketing, 15 ans d'ancienneté

Je suis épuisé par une réorganisation permanente. Comment savoir si je peux négocier une sortie sans tout perdre ?

La réponse de Céline sur le cas de Malik

Mettez-vous à la place de l'employeur : son intérêt à transiger naît quand le risque judiciaire est caractérisé induisant des incidences financières et/ou réputationnelles. Commencez par **qualifier** les difficultés rencontrées qui motivent votre départ et **réunir les preuves de leur impact** sur vos droits.



CÉLINE



CLARA

Cadre RH, 10 ans d'expérience

Je suis en surcharge chronique depuis des années, mais on me dit que c'est "normal" à mon niveau. Est-ce vraiment un levier ?

La réponse de Céline sur le cas de Clara

Oui. La loi exige de l'employeur de **suivre la charge de travail**, même pour les cadres en forfait jours. Tenir un relevé de vos horaires et mails constitue un levier fort dans une négociation

Pour un **exemple de tableau des décomptes** :
<https://www.celine-quoirez.com/ressources/>



CÉLINE

LES 5 CLÉS POUR UNE SORTIE RÉUSSIE



Bonne nouvelle : une sortie peut être **préparée, négociée et maîtrisée**. Elle peut devenir un tremplin vers votre prochaine étape professionnelle.

Dans une négociation de sortie, chaque mot, chaque choix compte. Mais au moment de changer de cap, l'incertitude peut peser lourd.

AVANT L'ANNONCE

Faute de connaître par avance la réaction de votre employeur : prenez soin d'éditer ou enregistrer tout document, courrier, mail... utiles à défendre vos intérêts.

Pour les cadres soumis à une charge de travail excessive, y compris les cadres autonomes en forfait annuel jours : commencez à tenir le décompte de vos horaires journaliers (exemple de tableau de décompte dans la rubrique "ressources" de mon site).

Editez les mails tardifs, ou échangés le week-end et lors de vos congés...

LES 5 CLÉS POUR UNE SORTIE RÉUSSIE



Une **négociation de sortie** de contrat de travail **ne se** **subit pas** : elle **se prépare** et **se pilote**.

VOTRE PROJET

Clarifier les motivations qui vous conduisent à rompre votre contrat : Ce que vous voulez vraiment : changer d'entreprise, vous lancer dans l'entrepreneuriat, gagner du temps avant la rupture du contrat qui semble inéluctable...

Une vision claire permettra de hiérarchiser les objectifs de votre négociation (la seule ouverture de vos droits auprès de France travail suffirait elle ?)

Est-il impératif de tenter de négocier en plus une indemnité transactionnelle s'ajoutant aux indemnités de rupture ?

LES 5 CLÉS POUR UNE SORTIE RÉUSSIE



**Négocier juste, c'est :
se poser, objectiver,
chiffrer, sourcer.**

ÉVALUEZ VOS DROITS

Évaluer vos droits au titre de la rupture :

Salaires et indemnités de rupture (préavis, indemnité conventionnelle de licenciement ou indemnité spécifique de rupture conventionnelle), primes, stock-options, mutuelle, clauses spécifiques, contrepartie financière en cas de maintien de la clause de non concurrence.

LES 5 CLÉS POUR UNE SORTIE RÉUSSIE



**La Stratégie est l'art des objectifs,
la Tactique celui des moyens**

VOTRE STRATÉGIE

Construire votre stratégie de négociation :

- Choisir le bon timing (de combien de temps disposez-vous ? Le délai moyen en matière de départ négocié est de 2 à 4 mois. il est possible de faire plus court, mais la marge de manœuvre s'en trouve restreinte).
- Évaluez vos leviers de négociation : préparer vos arguments pour amener votre employeur à considérer qu'il aura lui aussi un intérêt à négocier les conditions de votre départ.

CHECKLIST

A photograph showing two people shaking hands in a professional setting. The person on the left is wearing a white sweater, and the person on the right is wearing a brown sweater. The background is a bright, out-of-focus office environment.

Êtes-vous prêt à négocier ?

LES 3 ERREURS À ÉVITER ABSOLUMENT

- **Signer une transaction sans la faire relire** par un avocat en droit du travail
- **Oublier d'évaluer l'impact fiscal, social, et de différé** France travail spécifique consécutif au versement de l'indemnité transactionnelle : ce dernier peut atteindre 150 jours...
- Envoyer des **mails impulsifs et/ou susceptibles de vous mettre en difficulté** soit dans le cadre de la négociation, soit en cas d'échec des pourparlers (par exemple, il faut absolument éviter d'écrire que vous souhaitez quitter l'entreprise...)



CHECKLIST

Êtes-vous prêt à négocier ?

ENGAGEMENT
EXCELLENCE
ÉCOUTE

- J'ai listé l'ensemble de mes éléments de salaires (ils permettront d'évaluer ma moyenne de rémunération qui servira de base au volet financier de la négociation)
- Je connais le montant minimal de mes indemnités de sortie
- J'ai identifié les leviers dont je dispose et les enjeux de l'entreprise à mon égard.
- Mon projet professionnel après mon départ est prêt et cadré (s'il ne l'est pas...j'en suis conscient).
- J'ai évalué les options dont je dispose en cas d'échec des pourparlers



NOS SERVICES

- Négociation rupture
- Audit de protocole transactionnel
- Médiation organisationnelle