

Comment bien négocier son départ de l'entreprise (démission et départ négocié)...

Quand tout va mal dans son entreprise ou au contraire quand tout semble aller encore mieux ailleurs, la porte de sortie apparaît souvent au salarié comme la seule direction à prendre. Si cette solution peut s'avérer la bonne, il est cependant souhaitable dans un premier temps, d'en envisager d'autres pour s'assurer de la pertinence du départ. D'autant plus que partir est souvent un réflexe impulsif. Et dans un deuxième temps, si l'option du départ se confirme, de la préparer bien en amont.. Si votre DRH vous fait des propositions prenant plus l'allure d'une voie de garage qu'une rampe de lancement, surtout ne réagissez pas à chaud ; gardez vos commentaires pour vous et demandez à réfléchir.

Que ce soit dans le cas d'un départ négocié ou d'une démission, pensez toujours à gagner du temps en situation délicate afin d'éviter les faux pas, les paroles malheureusement intempêtes, mais aussi pour trouver la meilleure stratégie à adopter. De manière à prévenir les circonstances difficiles ou de naturelle fin de mission, il est conseillé de ne jamais perdre le fil du marché de l'emploi. Gardez une position de veilleur et cultivez votre réseau pour conserver les bons réflexes et surtout pour, le moment venu, pouvoir rapidement choisir une piste. Cela ne veut pas dire avoir le regard tourné perpétuellement vers le futur poste au risque de se désinvestir du réel, mais simplement se maintenir au fait de l'actualité des entreprises, se faire connaître sous son meilleur jour sur le marché et rencontrer quelques professionnels bien placés à qui vous pouvez réciproquement renvoyer l'ascenseur ; le tout sur fond de parfaite discrétion vis à vis de votre entreprise. Bien préparer son départ commence déjà là. Ensuite, bien le négocier n'est plus, sauf circonstances aggravantes extérieures, qu'une simple formalité, même si cela ne se réduit pas qu'à la lettre de démission. Soigner son départ est d'autant plus recommandé que le monde est petit et que dans le jeu des fusions acquisitions, vous pouvez très bien vous retrouver demain dans une société qui rejoindra le groupe que vous aviez quitté hier ! Et sans aller jusque là, vous retrouver à coopérer avec d'anciens collègues. Et de toute façon, pour une raison psychologique, quitter votre société en mauvais termes constitue un poids qui risque de compromettre vos débuts dans une nouvelle situation du fait des inévitables insatisfactions et autre sentiment de culpabilité que vous pouvez en éprouver ; le claquement de la porte de sortie peut en effet résonner longtemps dans la tête.

Avant d'envoyer votre lettre de démission par recommandé, ayez au minimum une promesse ferme d'embauche à défaut d'avoir un contrat signé de la part du futur employeur. Prévenez votre supérieur hiérarchique et votre DRH avant que la

lettre n'arrive mais n'annoncez pas trop tôt votre départ car il n'y a rien de pire qu'une fausse alerte qui peut détériorer totalement la confiance que votre employeur et votre supérieur avaient en vous.



La porte de sortie sourit à ceux qui savent négocier leur départ sans accroc malgré les circonstances.

Si vous êtes dans le cas d'une démission, pensez que vous aurez certainement à négocier le raccourcissement de votre période de préavis ; n'abordez de préférence la question du préavis qu'au cours d'un deuxième entretien. Aussi, lors de l'entretien durant lequel vous annoncerez votre départ mettez en avant le fait que l'entreprise vous a offert une bonne expérience, qu'elle vous a beaucoup apporté en compétences, mais qu'elle n'offre apparemment pas l'évolution correspondante à votre orientation. Vous aurez peut être la surprise qu'on essaie de vous retenir par une offre alléchante, chose toujours agréable même si vous ne la reprenez pas.

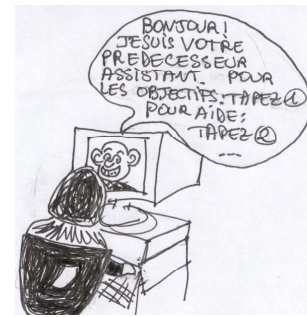
... et soigner sa réputation

Toujours dans le cadre de l'entretien de départ, faites des propositions à votre DRH qui peuvent faciliter votre remplacement en indiquant des personnes susceptibles de prendre votre suite parmi votre réseau et/ou parmi vos collègues. Vous pouvez également soumettre des pistes pour remonter les filières de candidats, apporter votre concours au recrutement et proposer d'effectuer la transition en bi-nôme.

Certes, malgré tout l'accompagnement que vous vous efforcerez de faire, il se peut que votre direction prenne votre départ, ou en tout cas le vive, comme une trahison parce qu'elle comptait peut être particulièrement sur vous à un moment qu'elle jugeait crucial. Aussi, choisissez le plus judicieusement la période de votre départ. Évitez, si possible, les

périodes de lancement de projet, les signatures de contrats avec de gros enjeux tant que tout n'est pas assuré. Cela fait effectivement beaucoup de choix à faire, de concessions, avec en plus l'impatience du futur employeur à gérer dans la plupart des cas ; mais on peut tout de même essayer de limiter la casse. Votre direction sait en revanche qu'il est vain de retenir un collaborateur sur le départ le plus longtemps possible dans la mesure où vous ne serez plus vraiment là, et risqueriez même d'être un facteur de démotivation dans l'équipe.

Point juridique d'un départ négocié : la transaction à l'amiable est un accord écrit et postérieur à un licenciement et qui met fin au différend supposé entre les parties. Le point de litige aura été convenu avant la notification de licenciement. La transaction convient d'une indemnité de licenciement recevant l'accord du salarié en échange de laquelle celui-ci renonce à poursuivre l'employeur. D'après le code civil la transaction est un contrat par lequel les parties terminent une contestation ou en préviennent une à naître ; elle ne peut pas porter sur l'imputabilité de la rupture d'un contrat de travail ni en désigner le responsable. Elle doit seulement décrire le différend, mentionner clairement le consentement mutuel, énumérer les concessions réciproques, le montant de l'indemnité, et comporter une date postérieure à la notification de licenciement.



Proposez d'effectuer la transition en bi-nôme avec votre successeur à condition que vous soyez plus réel que virtuel !