NégoRupture · Pack Négociation

Ta négociation, Julie

Préparé le 22/10/2026 · Exemple fictif · Chargée de clientèle · 6 ans et 4 mois d'ancienneté

Minimum légal	Cible à viser	Demande d'ouverture
4 803 €	**10 900 – 16 900 €**	**20 000 €**

En plus de l'indemnité, ton solde de tout compte doit contenir environ **1 550 € de congés payés** (voir section 3).

1. Tes chiffres

Salaire de référence 2 800 € × 13 mois ÷ 12 (le 13e mois compte)	**3 033 € brut/mois**
Indemnité légale 3 033 € × 6,33 ans × 1/4	**4 803 €**
Convention collective Non indiquée sur ta fiche de paie : on applique le légal. Si tu trouves un code IDCC, envoie-le nous, on vérifie si elle prévoit plus.	**à vérifier**

⚠️ 4 803 € est le **minimum que ton employeur a l'obligation de verser**. Ce n'est pas une offre généreuse : s'il te propose ce montant, il ne te donne rien de plus que la loi.

2. Ta position : levier FORT 💪

C'est ton employeur qui propose la rupture, après une réorganisation. Il a donc besoin de ton accord : sans ta signature, il lui reste le licenciement, plus long, plus risqué et plus cher. Tu as aussi des heures sup non payées, réclamables sur 3 ans.

Repère	Montant	Pourquoi
Demande d'ouverture	**20 000 €**	Tu ouvres haut pour laisser de la marge.
Zone cible	**10 900 – 16 900 €**	Minimum + 2 à 4 mois de salaire (notre méthode pour un levier fort).
Seuil de refus	**10 900 €**	En dessous, prends le temps de réfléchir : tu as d'autres cartes.

Argument de poids : en cas de licenciement contesté avec succès aux prud'hommes, le barème légal prévoit entre 3 et 7 mois de salaire pour 6 ans d'ancienneté (art. L1235-3 du Code du travail), en plus de l'indemnité de licenciement et du préavis. Ton employeur le sait.

La zone cible est une méthode de préparation, pas une garantie : le résultat dépend de ton entreprise et de la discussion.

3. Ton solde de tout compte : checklist

□ **Indemnité de rupture** : au moins 4 803 €, le montant négocié doit figurer dans la convention signée.
□ **Congés payés restants** (12 jours) : environ 1 550 € (12 × 2 800 ÷ 21,67 jours ouvrés). C'est un calcul approximatif : le bon montant est le plus favorable entre le maintien de salaire et 1/10e des salaires de l'année.
□ **13e mois au prorata** si ton contrat ou ta convention le prévoit en cas de départ en cours d'année.
□ **Heures sup non payées** : liste-les (dates, heures). Soit elles sont payées, soit tu t'en sers dans la négociation.
□ **Documents** : certificat de travail, attestation France Travail, reçu pour solde de tout compte.

📅 **Calendrier :** après la signature, chacun a **15 jours calendaires** pour se rétracter, puis la DREETS dispose de 15 jours ouvrables pour homologuer. Tu as ensuite **6 mois** pour contester le reçu pour solde de tout compte.
💶 **Chômage :** la part au-dessus du minimum peut décaler le début de ton indemnisation (différé spécifique, 150 jours maximum). Tiens-en compte dans ton calcul.

4. Le script de l'entretien

Ouverture : tu poses le cadre

> *« Je suis ouverte à une rupture conventionnelle, ça peut arranger tout le monde. Pour que je puisse signer, il faut qu'on trouve un accord sur les conditions de départ. »*

Ta demande

> *« Compte tenu de mes 6 ans dans l'entreprise, de la réorganisation et des heures supplémentaires qui n'ont pas été réglées, je demande une indemnité de 20 000 €. »*

Puis tu te tais. Le premier qui reparle après un chiffre perd du terrain.

Les objections classiques

Il dit...	Tu réponds...
« On ne donne que le légal, c'est la règle. »	« Le légal, c'est le minimum. La rupture conventionnelle se négocie justement, sinon on parlerait d'un licenciement. »
« On n'a pas le budget. »	« Je comprends. Un licenciement vous coûterait aussi le préavis et un risque prud'homal. Quel montant pouvez-vous proposer ? »
« C'est à prendre ou à laisser. »	« Dans ce cas je préfère prendre le temps de réfléchir. Je reste à mon poste en attendant. »
« Les heures sup, on n'a aucune trace. »	« J'ai mes relevés. Je préfère qu'on règle ce point à l'amiable dans l'accord. »

Si tu bloques sur le montant, négocie autre chose

Date de départ plus tardive (plus de salaire), dispense de travail payée pendant le délai, prise en charge d'une formation, maintien de la mutuelle, lettre de recommandation.

5. Modèles d'emails

Après l'entretien, pour garder une trace

Objet : Suite à notre entretien du [date]

Bonjour [Nom],

Merci pour notre échange de ce jour au sujet d'une éventuelle rupture conventionnelle. Comme indiqué, je suis ouverte à cette solution, sous réserve d'un accord sur les conditions de départ, notamment le montant de l'indemnité (ma demande : 20 000 €) et le règlement des heures supplémentaires effectuées.

Je reste disponible pour un prochain rendez-vous.

Cordialement,
Julie [Nom]

Pour répondre à une contre-proposition trop basse

Objet : Votre proposition du [date]

Bonjour [Nom],

Merci pour votre proposition de [montant] €. Elle correspond au minimum légal et ne tient pas compte de mon ancienneté ni des heures supplémentaires non réglées. Je suis prête à faire un pas vers vous : je peux accepter [montant intermédiaire] €.

Cordialement,
Julie [Nom]

Document d'information et de préparation à la négociation, établi à partir des éléments que tu nous as transmis. Il ne constitue pas un conseil juridique. En cas de situation conflictuelle (harcèlement, litige), consulte un avocat en droit du travail. NégoRupture · negorupture.fr