Maîtriser le régime de la transaction et de la rupture conventionnelle

Objectifs

- Opérer la distinction entre la transaction et la rupture conventionnelle
- Maîtriser le régime de la transaction
- Savoir négocier avec succès une rupture conventionnelle
- Maitriser la procédure de rupture conventionnelle
- Gérer les situations particulières (salarié protégée, en arrêts de travail,etc...)
- Mesurer les retombées financières et le risque de contentieux

Public

- Toute personne déjà confirmée dans la fonction RH ou juridique.
- Juriste d'entreprise.

Pré-requis

Avoir de très bonnes notions en droit social.

Programme

1. Distinguer transaction et rupture conventionnelle :

- La distinction entre transaction et rupture conventionnelle :
- Les avantages et inconvénients de deux notions

2. La négociation de la transaction :

- Rappel du cadre juridique de la transaction
- Les conditions de validité : conditions de forme et de fond
- Les effets de la transaction entre les parties
- Les conséquences du non-respect de la transaction
- Le régime social et fiscal des indemnités transactionnelles

3. La négociation de la rupture conventionnelle

- Quelles sont les indemnités dues au salarié
- Le régime social et fiscal de l'indemnité de rupture conventionnelle
- Un recours juridictionnel est -il possible après une rupture conventionnelle ?
- Préparer la négociation :

– Avoir les bons arguments pour négocier

– Préparer un dossier argumenté

– Sur quels points faut-il être très vigilant ?

– Comment négocier les conditions financières ?

4. La procédure de rupture conventionnelle :

- Bien préparer l'entretien de rupture conventionnelle
- Les étapes clefs et les délais à respecter pour sécuriser la procédure
- La rédaction du formulaire d'homologation

5. La gestion des cas particuliers :

- Avec un salarié protégé
- Avec un salarié en CDD
- Avec un salarié en alternance
- Avec un salarié en arrêt maladie ou en arrêt ATMP
- Avec un salarié en congé maternité

Niveau requis

Voir public.

Méthodes pédagogiques

- Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé avant le début de la formation
- Illustration et mise en œuvre par des cas pratiques basés sur des cas concrets
- Échanges sur les problèmes concrets rencontrés par les stagiaires
- Un support pédagogique est remis à chaque participant

Suivi et évaluation des résultats

- Document d'évaluation de satisfaction
- QCM de positionnement en entrée et d'évaluation des acquis de fin
- Nombreux exercices et cas pratiques tout au long de la formation
- Certificat de réalisation individuel

Tarif

Adhérent : 449€ HT

Non adhérent : 499€ HT

Durée

1 demi-journée de 14h à 18h, soit 4 heures de formation.

Intervenant(s)

François BRUXELLE,

Date(s)

SESSION

09 Avr 2026 14:00 / 18:00

SESSION

05 Nov 2026 14:00 / 18:00