DROIT SOCIAL

Rupture conventionnelle et transaction : négocier, rédiger et sécuriser les départs

Les départs négociés se sont banalisés mais les outils se confondent. Une rupture conventionnelle signée pour solder un conflit, une transaction rédigée trop tôt ou un protocole aux concessions déséquilibrées perdent leur effet et laissent le contentieux ouvert. Cette journée d'expertise distingue chaque dispositif puis travaille leur combinaison : conditions de validité de la rupture conventionnelle, calendrier de rétractation et d'homologation, place de la transaction après la rupture, rédaction des concessions et traitement des sommes versées. Elle complète les formations sur le licenciement en se plaçant du côté de l'accord.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 279 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Directeurs et responsables des ressources humaines, juristes en droit social, dirigeants et responsables des relations sociales conduisant des départs négociés.

PRÉREQUIS
Une pratique confirmée des procédures de rupture du contrat de travail est nécessaire.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Choisir le dispositif de départ adapté à la situation rencontrée
- Conduire les entretiens préalables à une rupture conventionnelle
- Respecter le calendrier de rétractation et de demande d'homologation
- Rédiger une transaction dont les concessions sont réciproques et suffisantes
- Sécuriser le traitement des sommes versées au salarié
- Anticiper les causes de nullité et les contestations postérieures

03 Programme détaillé

M1 Choisir le bon dispositif

- Chaque outil a ses conditions et ses effets
- La rupture conventionnelle individuelle et son domaine
- La transaction et son objet réel
- La rupture amiable et les cas où elle demeure possible
- Les effets de chaque dispositif sur les droits du salarié
- Les situations qui excluent un départ négocié
- Cas pratique : Orienter trois situations de départ vers le dispositif adapté et justifier chaque choix.

M2 Conduire la rupture conventionnelle

- Du premier entretien à l'homologation
- La préparation et le déroulement des entretiens
- La rédaction de la convention et le choix de la date de rupture
- Le calcul de l'indemnité spécifique de rupture
- Le délai de rétractation et la demande d'homologation
- Le cas du salarié protégé et des situations particulières
- Mise en situation : Mener un entretien de rupture conventionnelle avec un salarié qui négocie le montant.

M3 Rédiger la transaction et solder

- Fermer le litige pour de bon
- Le moment à partir duquel la transaction peut être signée
- La rédaction des concessions réciproques
- Les clauses de renonciation et leur portée
- Le traitement social et fiscal des sommes versées
- Les causes d'annulation et les contestations postérieures
- Atelier : Réécrire un protocole transactionnel dont les concessions sont manifestement déséquilibrées.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 279 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr