



Négocier une rupture conventionnelle

Par jersim

Bonjour à tous,

J'ai poster un précédent message expliquant que je serai peut être amené à négocier une rupture conventionnelle avec mon employeur suite au rachat de mon entreprise.

Je sais qu'il y a des barèmes pour tout ce qui légal et minimum.

Le supra légal est plus difficile à calculer.

Dans les grandes lignes , j'ai 11 ans d'ancienneté en tant que technicien itinérant ,convention collective de la métallurgie d'Ile de France (contrat 35h00).

Depuis ces 11 ans , je dépasse chaque année le contingent d'heures supplémentaires , entre 400 et 500h au lieu de 220h.Toujours payées avec majoration , mais jamais eu de repos compensateurs.

Je fais deux semaines d'astreintes par mois ,et j'ai été amené a en faire 3 mois d'affilés (absence collègues).

On m'a fait un courrier en 2019 pour me dire que j'aurais une augmentation avec évolution de poste et de status , j'ai eu confirmation par mail en juin 2020 , chose qui n'a jamais été appliqué.

Aujourd'hui le nouvelle acquéreur ne tiendra pas compte de tous cela et je pense que je vais perdre beaucoup , il est possible qu'une rupture conventionnelle individuelle soit mise en place.

Est ce que ce que j'ai donné de mon temps , l'investissement personnel ,les promesses écrites non tenues peuvent peser dans la négociation et à quelle niveau d'indemnité ??

Je pensais demander conseil à un avocat , car nous n'avons aucune représentation pour nous accompagner dans ce rachat .

Merci pour vos réponses.