

Découvrez
5
témoignages
.



Décadre

Cabinet
de
décrutement
.

Valérie

58 ans

30 ans d'ancienneté
Cadre dans le tertiaire

« J'avais donné 30 ans à mon entreprise. Et soudain, je devenais un problème. »

Avant

Valérie était cadre dans un grand groupe pharmaceutique depuis plus de 30 ans. Fatiguée, décalée, elle se sentait de trop. Plusieurs arrêts maladie. Un attachement profond à son entreprise, mais aussi un brouillard constant, une perte de repères. Elle était en dépression.



Ce qu'a fait Décadre

Nous avons commencé par écouter. Chez DÉCADRE, nous nous immergeons dans la complexité de chaque situation.

Pour Valérie, cela a impliqué :

Distinguer ce qui relevait de l'humain et de l'organisationnel • Clarifier les leviers de sortie possibles • Proposer une rupture alignée sur sa réalité : inaptitude + transaction + invalidité catégorie 2 • Travailler main dans la main avec un avocat spécialisé • L'accompagner dans ses démarches (CPAM, France Travail, retraite, patrimoine)

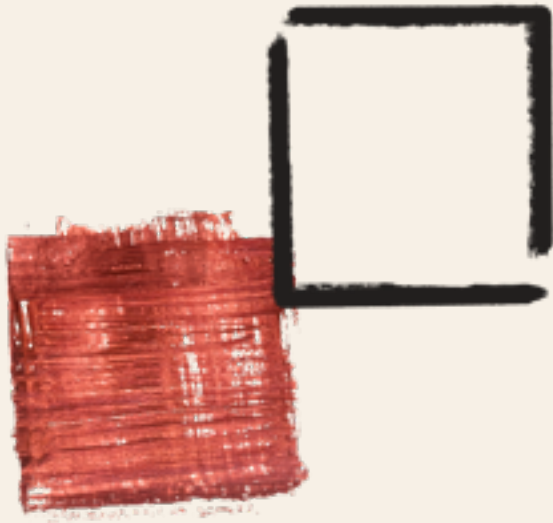
Le résultat

- Transaction de **80 000 €** négociée avec sérénité.
- **Départ conforme à ses besoins** et respectueux de son parcours.
- **Mise en lien** avec des partenaires compétents pour la suite.
- **Paix retrouvée, fierté retrouvée,** transmission aux autres : plusieurs de ses anciennes collègues sont aujourd'hui clientes.

«

Aujourd'hui, je suis en paix.
Et je sais que je ne m'en serais pas sortie seule.

»

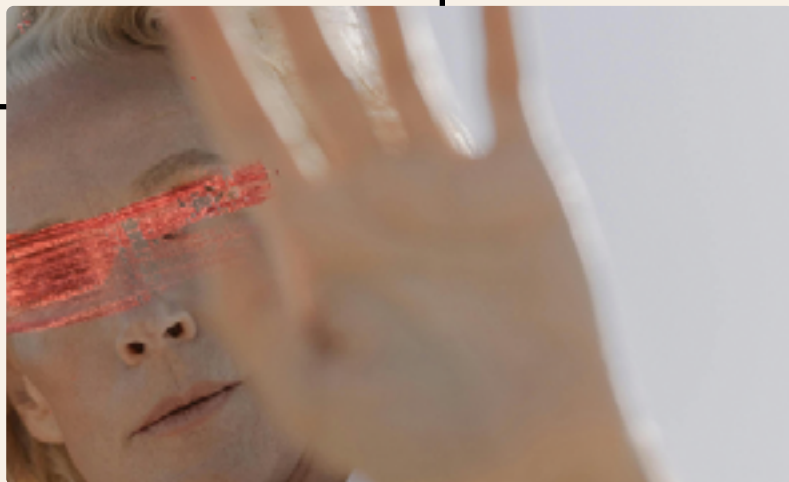


Camille

54 ans

22 ans d'ancienneté
Journaliste

« Lorsque les choses ont commencé à mal aller, j'ai appelé le DRH. Je pensais qu'il serait un facilitateur dans ma situation. Il a plutôt été un accélérateur pour ma sortie ! Aujourd'hui, il ne faut surtout rien dire. »



Avant

Journaliste est un métier-passion pour elle qui adore écrire et interviewer. Il y a 2 ans, au sein du même Groupe, elle a changé de structure, dans une petite filiale rachetée depuis peu. Et là les difficultés ont commencé : cheffe méprisante, collègues désagréables, le tout dans un environnement économique défavorable car cette entité perdait de l'argent. Il a fallu alléger la structure. Camille s'interrogeait sur le fait de rester ou partir. Elle avait besoin d'y voir clair.

Ce qu'a fait Décadre

Nous avons commencé par interroger, écouter, prendre note. Chez DÉCADRE, nous avons besoin de mesurer l'environnement particulier de chaque client. Comprendre les rouages de l'entreprise.

Pour Camille, cela a impliqué

- **Faire le tri** entre 2 options : rester ou partir
- **Se mettre en sécurité** financière et administrative
- **Se projeter** sur les 10 ans à venir
- **Négocier** son départ dans les meilleures conditions
- **L'accompagner** dans sa pause nécessaire.

Le résultat

- Une indemnité de rupture classique + une transaction de **52 000€**.
- Départ conforme à ses besoins et respectueux de son parcours.
- Une pause + un redépart : Camille a signé **6 mois plus tard** ailleurs, dans la presse, pour des articles sur sa seconde passion : la restauration.

«

Quelle belle rencontre que celle de Décadre. Seule j'aurai fait de grosses erreurs.

La négociation s'est passée en douceur, sans heurts. C'est ce que je voulais. Aujourd'hui, d'un départ, j'ai fait une réussite!

»

Jean

45 ans

17 ans d'ancienneté
Chef de projet SI

« Cela s'est toujours bien passé avec mes équipes. De manière plus aléatoire avec mes patrons. Et le dernier en date me reprochait justement d'être trop sympa, trop humain.

Cela m'a coûté ma place. »



Avant

Jean était Chef de Projet SI pour le compte d'un groupe spécialisé en édition de softs. Il avait une équipe d'une dizaine de personnes en management direct. Très apprécié, très sérieux, impliqué. Mais parfois, cela ne suffit pas.

L'entreprise a connu des pertes de marché. Jean aura été un « dommage collatéral ». Une proposition de rupture conventionnelle lui a été faite en 2022. Il l'a refusée. Les conditions n'étaient pas réunies. En 2023, il est de nouveau approché. Il s'est fait à l'idée mais pas sans négociation.

Pour Jean, la démarche a impliqué

▪ **Faire le tri** entre tous les éléments à négocier et choisir un angle ▪ **Se protéger** humainement car Jean était fragilisé par tout ce qu'on lui a reproché ▪ **Mesurer, relativiser** sa situation ▪ **S'appuyer** sur tous les défauts du contrat ou les défauts d'exécution du contrat, repousser la date de départ et négocier une transaction ▪ **L'accompagner dans sa pause** nécessaire car Jean avait besoin de se refaire une santé et l'aider (Jean avait des rêves non réalisés qu'il a pu enfin mettre en œuvre).

Le résultat

- **Un départ conforme à ses besoins et respectueux de son parcours.**
- **3 mois d'activité donc de salaire de plus 18 000€ et une transaction de 65 000€ négociée au-delà de son indemnité conventionnelle.**
- **Une période de coupure nécessaire.**
- **Aujourd'hui Jean a créé son entreprise de SI. Nous l'avons aussi accompagné pour ceci.**

«

Enfin quelqu'un qui connaît son sujet mais surtout qui vulgarise, explique et accompagne de A à Z.

»

Magdalène

57 ans

35 ans d'ancienneté
Cadre de santé



Avant

Magdalène est responsable d'un centre médico-social sous format associative. Ce secteur est en grande souffrance économique, sociale et humaine. Suite à un incident dans l'établissement, la Direction lui a reproché la (mauvaise) gestion de celui-ci.

Depuis quelques années, elle ressentait qu'elle était moins épaulée/écoutée dans ses choix, que sa Direction, en lieu et place de la rassurer et créer des conditions favorables face à la montée des problématiques, rajoutait du mal au mal.

Bref, des doutes fréquents et un glissement progressif vers une remise en cause totale de sa légitimité professionnelle. Pour cet incident, la Direction a choisi de sanctionner Magdalène. Elle a vécu ceci comme une injustice. Non seulement elle devait gérer l'incident devant la famille, les soignants mais en plus, celui-ci lui était reproché. Elle a craqué et s'est effondrée. Les médecins, pour la préserver, l'ont placé en arrêt de travail.

Suite à cet arrêt, elle a été reçue par le médecin du travail qui a prononcé, devant le risque que présentait son maintien en emploi, une inaptitude à tout poste.

« Je vivais à côté de moi-même depuis des années.

La santé c'est très prenant.
On est orienté d'abord vers les autres.
Si on rajoute de la pression à ce métier,
cela peut devenir explosif pour soi.
J'ai explosé. » 

Ce qu'a fait Décadre

Nous avons commencé par interroger, écouter, prendre note. Chez DÉCADRE, nous avons besoin de mesurer l'environnement particulier de chaque client. Comprendre les rouages de l'entreprise.

Pour Magdalène, cela a impliqué

▪ **Se protéger** (obligation de l'employeur : préservation de l'intégrité physique et mentale de ses collaborateurs) ▪ **Prendre le temps de parler**, respirer, sortir du cadre ▪ **Envisager le départ** ▪ **Négocier** son départ dans les meilleures conditions.

Le résultat

- **Un départ conforme à ses besoins et respectueux de son parcours.**
- **3 mois d'activité donc de salaire de plus 18 000€ et une transaction de 65 000€ négociée au-delà de son indemnité conventionnelle.**
- **Une période de coupure nécessaire.**
- **Aujourd'hui Jean a créé son entreprise de SI. Nous l'avons aussi accompagné pour ceci.**

«

Tout est arrivé si vite. Je ne savais pas ce qu'étais la violence d'un départ : je n'y avais jamais été confrontée. C'est une mort : la mort professionnelle.

Dans l'ensemble de cette douleur, une belle rencontre : celle de l'équipe de Décadre qui elle, pourtant extérieure à ma structure, m'a vraiment fait du bien !

»

Marie

38 ans

15 ans d'ancienneté
Cadre dans le monde
du service

« Je me suis décalé dans le temps,
pour moult raisons :
des engagements non tenus,
deux grossesses, une distance
domicile-travail assez importante.
Mais j'ai pourtant toujours été en-
gagée. Avec de moins en moins de
reconnaissance de mes patrons. »



Avant

Marie était cadre dans une belle PME depuis plus de 15 ans. Elle est entrée dans cette entreprise sur un poste de junior et a évolué sur un poste de chef de projet. Puis, cela a été le plafond de verre.

Ses missions n'étaient pas claires mais on lui reprochait pourtant des choses qui auraient dû l'être. Une relation qui s'est abîmée dans le temps jusqu'au jour où la Direction lui a fait la proposition d'une rupture conventionnelle.

D'abord choquée, elle a ensuite pris RDV avec DECADRE suite à une publication sur réseau sociaux.

Ce qu'a fait Décadre

Nous avons commencé par écouter.
Chez DÉCADRE, nous nous immergeons dans la complexité de chaque situation.

Pour Marie, cela a impliqué

▪ **Accepter la réalité**, au-delà du choc de l'annonce ▪ **Peser les + et les -** ▪ **Mesurer, relativiser** sa situation ▪ **Négocier** une indemnité complémentaire et déterminer une date de départ convenable pour les deux parties ▪ **Travailler main dans la main** avec un avocat spécialisé ▪ **L'accompagner** dans sa pause nécessaire avant de l'accompagner dans sa recherche de futur job (coaching professionnel avec un partenaire expert).

Le résultat

- **Un départ conforme à ses besoins et respectueux de son parcours.**
- **Une transaction de 30 000€ négociée au-delà de son indemnité conventionnelle.**
- **Une période de coupure avant de reprendre une activité + un nouveau job .**

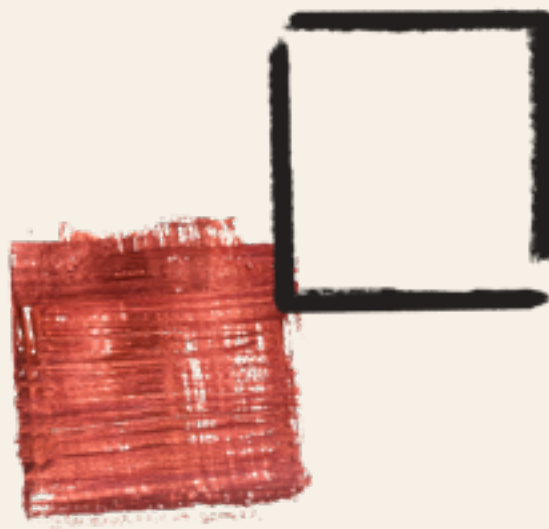
«

Aujourd'hui, je suis en paix. J'ai réalisé -bien tardivement - que j'étais en souffrance : j'aurais dû partir bien avant. Et je sais que je ne m'en serais jamais sortie seule. Mais je ne voulais pas aller au conflit. Décadre, c'est non seulement des réponses précises à mes demandes mais aussi une compréhension humaine de ma situation. Et j'ai ainsi pu partir dans d'excellentes conditions.

»

info@decadre.fr

06 31 67 07 92



Merci

Décadre