

www.tensions-sociales.com

Evaluations et pilotages

Connaître nos méthodes de travail, les procédures
Mise en place du pilotage, Comprendre les degrés d'actions

« Le Parcours licenciement, se mettre à l'abri d'un mauvais coup »

• 1er degré :

Le client vit une situation normale dans son entreprise...

Il s'agit d'un pilotage « d'anticipation et de prévention » au licenciement. Il n'y a aucun signe avant coureur, le client vit une situation normale dans son entreprise. Mais il a décidé de se mettre à l'abri d'un mauvais coup et d'anticiper une éventuelle crise. Un consultant est mis à sa disposition pour le piloter.

Le consultant mettra en place, avec le client, des techniques d'anticipation et de prévention au licenciement.

• Le 2e degré :

La situation a changé dans l'entreprise !

Il s'agit d'un pilotage « de première alerte », les premiers symptômes se font sentir et sont interprétés par le client comme une menace. Il s'interroge : seraient-ce les premiers symptômes d'une procédure hostile envisagée par la direction... le début d'une situation « particulière » visant le déclenchement d'un avertissement... la direction me teste-t-elle ? Rien n'est joué ! Mais la situation requiert une certaine vigilance.

Il s'agit d'interpréter correctement les premiers symptômes et de réagir en conséquence. Le consultant, mis à la disposition du client, veillera à mettre en place avec le salarié des techniques pour d'une part, rassembler toutes les informations nécessaires à l'évaluation du danger et; d'autre part, pour étudier avec le client les premières actions destinées à contrecarrer la situation, si cela s'avérait nécessaire.

🔵 Le 3e degré :

Vous avez déjà reçu votre « premier avertissement »... Il vous semble qu'une procédure de licenciement est enclenchée.

La situation est telle que le risque d'une procédure de licenciement est éminente. Il s'agit de mettre en place un pilotage « d'alerte ».

Le consultant, mis à la disposition du client, veillera à faire barrage à cette situation. La stratégie engagée sera élaborée par le consultant et validée par le client. Elle s'emploiera à se concrétiser par une action visant à parer et à anticiper toute procédure en mettant le salarié en position de négociation.

Le consultant qui a en charge le dossier du client est en contact permanent avec ce dernier pour le piloter pas à pas et pouvoir inter-agir rapidement.