



FICHE-CONSEILS #1

## ARGUMENTAIRE DIRIGEANTS DE TPE-PME

### SUR LA GEPP

- Négocier un accord GEPP, cela peut faire peur mais d'autres y sont arrivés !  
(cf : exemple de l'entreprise avec 1 seul salarié)
- La GEPP, ce n'est pas prédire l'avenir mais le construire... (Négocier un accord GEPP est d'autant plus utile dans un environnement incertain/instable)
- L'accord GEPP-TRANSCO pour les moins de 300 salariés est adapté aux TPE-PME  
(cf modèle annexe instruction)

### SUR LA NÉGOCIATION / CONSULTATION

- Aboutir à un accord GEPP avec vos DS / votre CSE / vos salariés sécurise son contenu en se fondant sur le travail réel (« c'est ceux qui font qui savent »)
- Négocier un accord GEPP avec vos DS / votre CSE / vos salariés va vous permettre d'enrichir et d'élargir les solutions trouvées (décision unilatérale ≠ solutions collectives)
- Aboutir à un accord GEPP négocié par vos DS / votre CSE / vos salariés peut rassurer vos salariés : il ne s'agit pas d'une décision unilatérale « qui vient d'en haut »
- Impliquer les DS / CSE / salariés dans la négociation de l'accord GEPP, c'est d'ores et déjà les mobiliser pour la suite du dispositif TRANSCO