



FICHE-CONSEILS #2

ARGUMENTAIRE ÉLUS / SALARIÉS 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

- Négocier un accord GEPP avec votre employeur sécurise son contenu en se fondant sur le travail réel (« c'est ceux qui font qui savent »).
- Négocier un accord GEPP avec votre employeur va vous permettre d'enrichir et d'élargir les solutions trouvées (décision unilatérale ≠ solutions collectives)
- Aboutir à un accord GEPP pourra rassurer vos collègues : il ne s'agit pas d'une décision unilatérale « qui vient d'en haut »
- Etre impliqué dans la négociation de l'accord GEPP, c'est d'ores et déjà se mobiliser pour la suite du dispositif TRANSCO
- Les CSE de PME qui ont déjà eu à négocier trouvent beaucoup plus d'intérêt à leurs fonctions...