

SOLUTIONS
CSE

Le salon des acteurs CSE

Le marché des Comités Sociaux et Economiques (CSE) : votre futur levier de croissance



Et si vous passiez à côté d'un marché puissant, rentable et durable... sans même vous en rendre compte ?

Chaque année, les élus de CSE pilotent des budgets significatifs, investissent auprès d'acteurs locaux et régionaux et influencent directement les décisions d'achat de milliers de salariés. Pourtant, la plupart des entreprises ne savent ni comment les approcher, ni comment construire avec eux une collaboration efficace. Ce livre blanc a justement pour objectif de vous guider sur ce marché méconnu : les élus de CSE ne sont pas de simples interlocuteurs, mais de véritables partenaires stratégiques, des relais de confiance et des points d'entrée pour toucher de nombreux salariés en France.

À travers ces pages, nous vous proposons une approche concrète et accessible pour comprendre ce qu'implique réellement le travail avec les élus de CSE : qui sont-ils, quelles sont leurs missions, comment capter leur attention et pourquoi travailler avec eux.

Les élus de CSE : qui sont-ils ?

Le CSE constitue une instance obligatoire dès lors qu'une entreprise atteint 11 salariés. Au-delà de 50 salariés, cette obligation s'accompagne de l'attribution d'un budget de fonctionnement, représentant au minimum 0,2 % de la masse salariale brute, renforçant ainsi son rôle et ses moyens d'action.

PROFIL DE L'ÉLU

♂ ♀
44% 56%

Âge moyen
47 ans



Un marché de plus de 4 milliards d'euros

+ de
50 000

CSE actifs en France

+ de
300 000

élus

0,8 à 2%

de la masse salariale
dédiée aux activités
sociales et culturelles

+ de
45 millions

d'euros de budget
de fonctionnement*

+ de
4 milliards

d'euros de budget
pour les activités
sociales et culturelles*

Il existe 2 types de budgets

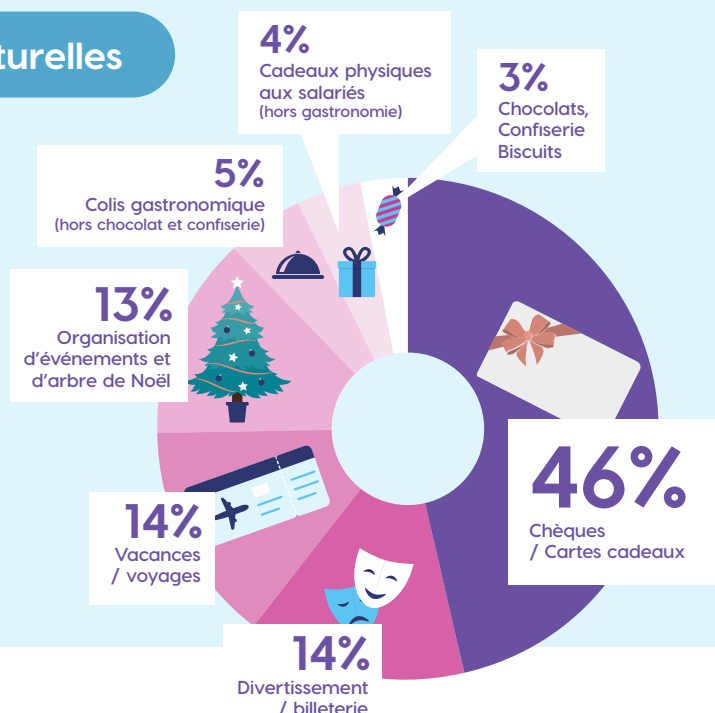
Comprendre la mécanique budgétaire des CSE est fondamental pour construire une approche commerciale adaptée.

Type de budget	Description	Montant légal
Budget de fonctionnement	Financement du fonctionnement du CSE (frais administratifs, formations des élus, prestataires)	Entre 0.20 et 0.22% de la masse salariale brute
Budget Activités Sociales et Culturelles (ASC)	Activités Sociales et Culturelles : billetterie, voyages, chèques-cadeaux, sports, culture, loisirs pour les salariés et leurs familles	Entre 0,8 et 2% de la masse salariale brute

Budget Activités sociales et culturelles

→ Plus de **4 milliards** d'euros investis chaque année pour les salariés

C'est un marché significatif :
un budget réel piloté par les élus,
et dépensé chaque année pour le
bien-être des salariés



Répartition du budget de fonctionnement

➔ Plus de **45 millions** d'euros dédiés chaque année au fonctionnement des CSE

Au-delà de son rôle d'acheteur, le CSE agit avant tout comme un **véritable prescripteur auprès des salariés**. Les élus ne se limitent pas à négocier des offres avec des prestataires : ils les valorisent activement, les diffusent via leurs canaux internes et en recommandent l'usage au quotidien auprès de leurs collègues.

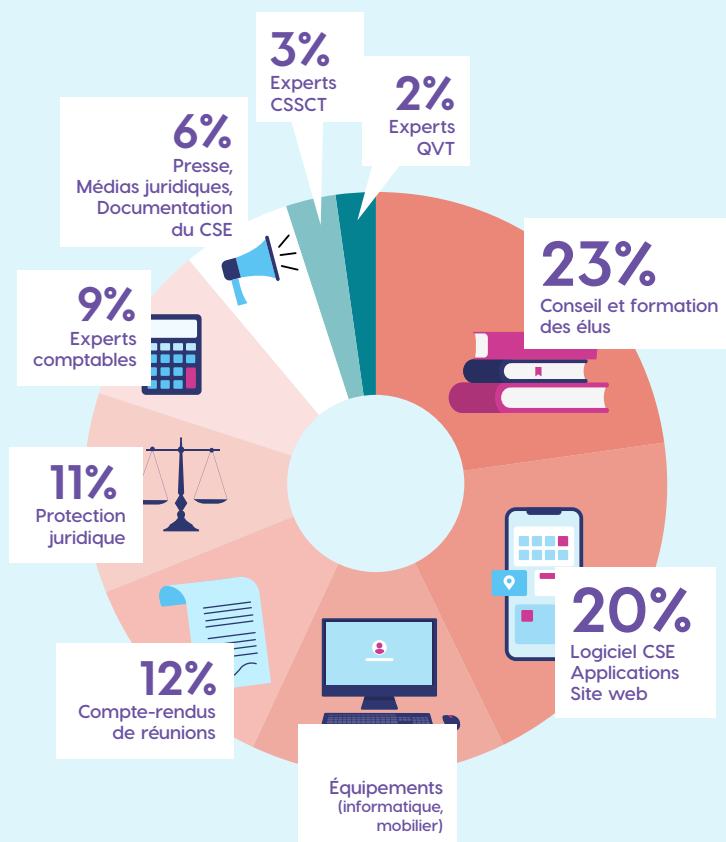
En France, les CSE couvrent plus de

+ de 12,8 millions de salariés

En tant que prescripteur, chaque élu devient un vecteur de diffusion directe auprès de l'ensemble des effectifs de son entreprise sans intermédiaire.

Cette double casquette **acheteur B2B et prescripteur B2C** confère au CSE une valeur stratégique unique. Pour les prestataires et marques qui cherchent à toucher massivement les actifs français, le CSE constitue ainsi un canal de distribution privilégié : l'offre est présentée par un interlocuteur de confiance à une cible pré-qualifiée. Le taux d'adoption est structurellement plus élevé qu'en prospection commerciale classique.

	Budget de fonctionnement	Budget ASC
Moyenne	67 589 €	163 898 €
CSE d'entreprise de -200	12 273 €	33 008 €
CSE d'entreprise de +500	254 989 €	533 632 €



Comment débiter et s'engager sur ce marché

41%

Le salon est la première source pour les élus de CSE pour trouver de nouveaux partenaires

(selon l'enquête Officiel CSE)

Travailler avec les CSE

↓ Les facteurs clés de succès

Construire une offre dédiée et adaptée à leurs besoins

Les CSE ne sont pas des acheteurs professionnels : ils disposent de peu de temps et ont besoin d'un accompagnement simple, clair et efficace.

Clair, lisible, attractive et facilement activable, votre offre doit leur faire gagner du temps et lever tous les freins. C'est la condition pour capter leur attention, faciliter la mise en place... et accélérer la décision.

Soigner le suivi commercial

La performance ne se joue pas qu'au stand : elle se joue aussi dans le suivi.

Dans cette logique, il est essentiel d'adopter une approche multicanale combinant relances, emails et prospection téléphonique afin de maximiser la conversion des opportunités générées sur le terrain.

S'appuyer sur les salons comme accélérateur de développement

Véritables points de rencontre avec les élus, les salons constituent une première porte d'entrée sur le marché et permettent de générer des contacts qualifiés.

S'inscrire dans une démarche durable

S'engager sur le marché des CSE s'inscrit dans une démarche sociale durable, pensée sur le long terme. Il s'agit d'un investissement à moyen terme (à minima 3 ans) qui requiert de la persévérance, une organisation adaptée et la mise en place d'un interlocuteur dédié pour garantir un suivi régulier et structuré.

Dans cet écosystème, la confiance est un pilier essentiel. Une relation solide et bien installée permet de générer des revenus récurrents et de construire une présence pérenne dans la durée.

Les 5 idées reçues qui freinent les entreprises

«C'est compliqué à adresser»

Le CSE est une structure identifiable, avec des élus contactables et des besoins réguliers. Il suffit de savoir où et comment les rencontrer.

«Ce n'est pas notre cible»

Quel que soit votre secteur, billetterie, assurances, voyages, bien-être, culture, sport, formation, restauration : le CSE achète dans tous les univers.

«Les élus ne décident pas vraiment»

Les élus CSE ont un vrai pouvoir de décision sur leur budget ASC. Ils choisissent leurs partenaires et en sont responsables.

«Cela prend trop de temps»

Avec la bonne méthode et les bons formats de rencontre, le temps d'accès au marché est raccourci considérablement.

«C'est réservé aux grandes entreprises»

Des milliers de CSE de PME disposent de budgets ASC significatifs. Les petits CSE sont souvent plus réactifs et plus fidèles.

Comment SolutionsCSE peut vous accompagner

1 CSE sur 2 visite au moins un salon chaque année

Les salons SolutionsCSE constituent des rendez-vous clés pour connecter les exposants et les élus CSE partout en France. Déployés tout au long de l'année sur l'ensemble du territoire, ils s'appuient sur **un maillage territorial solide** qui permet de toucher plus de **40 000 CSE** chaque année, tous en recherche active de partenaires et de nouvelles offres.



Une visibilité immédiate auprès de centaines d'élus en quelques heures



Un format pensé pour favoriser les rencontres, les démonstrations et les prises de contact



Un accompagnement complet avant, pendant et après chaque salon pour maximiser vos performances

Nos offres

SOLUTIONS CSE
Le salon des acteurs CSE

SOLUTIONS CSE
Les Rendez-Vous

SOLUTIONS CSE
Le Mag' LE SITE D'INFORMATION

SOLUTIONS CSE
Data LA BASE DE DONNÉES

Un maillage fort de 50 salons : les Salons SolutionsCSE nationaux à Paris, régionaux (2 jours) et locaux (1 jour)

Une offre personnalisée pour faciliter les rencontres et l'échange sur votre offre : stand, sponsoring, conférences, animations...

Les Salons SolutionsCSE Les Rendez-vous

3 jours d'inspiration, de business et de networking haut de gamme réunissant élus et partenaires, dans des lieux privatisés.

Le Mag'CSE

Un magazine dédié à l'actualité des CSE permettant de capter toujours plus de leads qualifiés

SolutionsCSE Data

Faites appel au meilleur fichier pour vos opérations de mailing postaux, emailing, prise de rendez-vous, événements, ...

SOLUTIONS CSE

Le salon des acteurs CSE

CONTACTEZ-NOUS POUR EN SAVOIR PLUS :

Commercial-ce@comexpodium.com

solutions-cse.org

