

Les leviers de négociation du budget ASC

Assiette, non-régression et négociation

Le budget ASC ne se subit pas, il se négocie.



DURÉE
2 jours · 8 modules



GROUPE
12 participants
maximum



MODALITÉS
Présentiel ou distanciel ·
intra ou inter



ÉDITION
Nouveauté 2026-
2027

... EN BREF

Beaucoup de comités reconduisent le montant historique sans jamais le discuter, faute de connaître le mécanisme légal. La contribution est fixée par accord d'entreprise ; à défaut, son rapport à la masse salariale brute ne peut être inférieur à celui de l'année précédente (art. L. 2312-81). Deux journées très orientées atelier pour reconstituer l'assiette, bâtir un dossier chiffré et tenir la négociation face à la direction.

... POUR QUI ?

Trésoriers, secrétaires, membres de la commission ASC et élus chargés de négocier le budget des activités sociales et culturelles.

... OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Maîtriser le cadre légal et la règle de non-régression
- ✓ Reconstituer l'assiette de la masse salariale brute
- ✓ Identifier un usage ou un engagement qui vous protège
- ✓ Construire un dossier de négociation chiffré, écrit et daté
- ✓ Tenir une négociation : ancrage, contre-propositions, rapport de force
- ✓ Sécuriser l'accord obtenu et éviter le risque URSSAF
- ✓ Lire un accord ou un usage d'entreprise et en mesurer la portée
- ✓ Formaliser l'accord obtenu et communiquer le résultat aux salariés
- ✓ Calculer le rapport contribution sur masse salariale sur plusieurs exercices
- ✓ Anticiper les objections de la direction et préparer vos contre-propositions

... INFORMATIONS PRATIQUES



PRÉREQUIS

Aucun prérequis.



DÉLAI D'ACCÈS

Intra : immédiat, à la demande du client. Inter : selon le calendrier des sessions.



ÉVALUATION

Positionnement en amont, quiz et cas pratiques, évaluation des acquis et questionnaire de satisfaction en fin de formation. Attestation remise à chaque participant.



FINANCEMENT

Budget de fonctionnement du CSE, sur délibération du comité (art. L. 2315-61).



ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap : signalez-nous tout besoin d'adaptation dès l'inscription (accès, supports, rythme) à infos@cseacademie.fr.



LE RÉFLEXE UTILE

Demandez chaque année, par écrit et en réunion, le montant de la masse salariale brute retenue et le calcul de la contribution. Sans ce chiffre, aucune négociation sérieuse n'est possible.



SESSIONS

En intra dans vos locaux ou à distance, aux dates de votre choix. Sessions inter sur demande.

Programme détaillé page suivante →



Les leviers de négociation du budget ASC

Assiette, non-régression et négociation

... PROGRAMME DÉTAILLÉ

JOUR 1

1 Le cadre légal du financement des ASC

- L'article L. 2312-81 : la fixation par accord et la règle de non-régression
- Ce que recouvrent réellement les activités sociales et culturelles
- Budget ASC et budget de fonctionnement : deux ressources, deux régimes
- Exercice pratique : quiz de connaissances

2 Maîtriser l'assiette

- La masse salariale brute : composition, exclusions, points de désaccord fréquents
- Où trouver le chiffre et comment le vérifier
- Calculer le rapport contribution / masse salariale sur plusieurs exercices
- Exercice pratique : reconstitution d'assiette sur un cas anonymisé

3 Usages, accords et engagements unilatéraux

- Identifier un usage d'entreprise et en mesurer la portée
- Lire un accord collectif et repérer ce qui vous engage
- La dénonciation d'un usage : conditions et effets

4 Se comparer pour argumenter

- Repères sectoriels et données publiques mobilisables
- Identifier les marges de manœuvre réelles de votre entreprise
- Exercice pratique : construction d'un premier argumentaire chiffré

JOUR 2

1 Construire le dossier de négociation

- Structurer le dossier : constat, chiffres, demande, contre-propositions
- Écrire une demande datable et opposable
- Anticiper les objections classiques de la direction
- Exercice pratique : rédaction du dossier en sous-groupes

2 Les techniques de négociation

- L'ancrage : pourquoi le premier chiffre compte
- Écoute active, reformulation, gestion du rapport de force
- Négocier à plusieurs : répartir les rôles dans la délégation

3 Simulation de négociation

- Jeu de rôle entre élus et employeur sur un cas complet
- Débriefing collectif : ce qui a fonctionné, ce qui a coïncé
- Exercice pratique : mise en situation filmée ou observée

4 Après la négociation

- Formaliser l'accord et sécuriser son application
- En cas de désaccord persistant : les suites possibles
- Optimiser l'utilisation du budget obtenu et éviter le risque URSSAF
- Communiquer le résultat aux salariés et valoriser l'action du CSE

... LES + DE LA FORMATION

📄 Tableur de calcul du rapport contribution / masse salariale

📄 Trame de dossier de négociation

📄 Modèle de demande écrite à inscrire à l'ordre du jour



CSE ACADEMIE

Votre allié pour un CSE éclairé et performant



Formations CSE

34 formations, en intra ou en inter, partout en France



Accompagnement juridique

Un juriste référent dédié à votre CSE toute l'année



Rédaction de procès-verbaux

Trois formules, du compte rendu simple au mot-à-mot



Rencontres CSE

Des séminaires pour monter en compétences entre élus

+1 500

ÉLUS FORMÉS

98 %

DE SATISFACTION

9,8/10

NOTE MOYENNE

34

FORMATIONS

PARLONS DE VOTRE PROJET



06 59 05 52 13



infos@cseacademie.fr



www.cseacademie.fr

Du lundi au vendredi, de 9 h à 19 h. Réponse à votre demande sous 24 h.



TOUT LE
CATALOGUE
EN LIGNE

Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes : ACTIONS DE FORMATION.



SUIVEZ-NOUS

LinkedIn



Facebook



TikTok