

# Traitement des formes de business des membres d'Elycoop



**L'objectif de ce document est de définir et d'apporter un cadre de traitement des formes d'engagement au nom d'Elycoop.**



En effet, au cours de sa vie d'entrepreneur, un membre d'Elycoop ou un collectif d'entrepreneurs concrétise ses relations commerciales en engageant la responsabilité juridique de la coopérative via l'utilisation du numéro SIRET.

L'activité est hébergée juridiquement par la coopérative. En cas de problème, c'est la coopérative qui est responsable. Chacun doit veiller à la sécurité de l'outil de travail commun.

Ces relations commerciales peuvent prendre diverses formes tels que :

**Référencement \***  
**FPC Label Appel d'offre**  
**ACCORD-CADRE Agrément**  
**Subvention Charte qualité**  
**Prestations Appel à projet**  
**Sous-traitance**

[Clique sur les liens pour en savoir +](#)

\* *Référencement* : démarche et reconnaissance administrative pour avoir le droit d'exercer un métier ou dans un secteur d'activité ou bénéficier de financements spécifiques (Accessible aux CAPE uniquement dans un collectif réunissant des entrepreneurs salariés).



**Chaque organisme, structure peut utiliser l'un de ces termes pour définir un dispositif qui lui est propre.**

**Aussi, ne pouvant nous baser uniquement sur leurs appellations, nous avons souhaité clarifier les procédures de traitements de ces dispositifs à partir de leurs caractéristiques et tendre vers une méthodologie de traitement global.**

## À retenir

**Chaque entrepreneur est propriétaire de son activité en utilisant des ressources et des biens communs qui ne peuvent et ne doivent pas être privatisés.**



Dans les formes de business, nous distinguons deux types de relations commerciales dont les procédures de traitement sont décrites ci-après :

**Type 1 :** la prestation est clairement définie en termes d'intervenant, de durée, de date, de prix....

**Type 2 :** les modalités de relation commerciale sont abordées sans pour autant définir précisément les interventions.

## Type 1

C'est une contractualisation avec prix/objectifs, compétences précises et personnes clairement nommés.

Dans le cadre de mon accompagnement individuel, j'échange avec mon IP qui me guidera sur la marche à suivre.

## Type 2

C'est l'ensemble des relations commerciales qui ne correspondent pas à une contractualisation avec prix/objectifs et compétences précises

1

### PHASE DE RÉPONSE

L'entrepreneur ou le collectif est entièrement propriétaire du business.



Traitement en collaboration avec le(a) chargé(e) d'accompagnement.

L'entrepreneur ou le collectif ayant débuté un travail de réponse (mail à son(sa) chargé(e) d'accompagnement, faisant foi) aura la liberté de constituer son équipe et d'intégrer ou pas des entrepreneurs en fonction de l'avancée du travail déjà réalisé.



Traitement en collaboration entre l'entrepreneur pilote et Fahim.

2

### POSSIBILITÉ D'ACCÉDER AU BUSINESS AUX AUTRES ENTREPRENEURS

Fermé à priori

Ouvert à priori.

Les initiateurs définissent les modalités d'accès :

- *Taille du marché ?*
- *Fermons nous l'accès total à un métier ?*
- *Les droits d'entrées sont-ils en adéquation avec l'investissement des initiateurs (financier, méthodologie, temps)*
- *Le nom commercial est-il suffisamment distinct d'Elycoop ?*
- *Quelle est la durée d'accès au dispositif ?*

Passage en comité d'agrément pour valider le degré d'ouverture et les conditions

3

### COMMUNICATION

Communication décidée par l'entrepreneur

Communication interne obligatoire une fois la candidature acceptée.

4

### FINALITÉ

Implique des moyens commerciaux et matériels *intuitu personnae*.

Tous les membres de la coopérative peuvent en bénéficier selon les règles d'ouverture fixées aux étapes 1 et 2.