

## Cadres Seniors bénévoles

Compte Rendu de réunion « **ARCHIPEL CAE** » le 14/02/14 au Pays Voironnais / CSB Pierre Micol

Sujet : **CAE = Coopérative d'Activités et d'Entrepreneurs**

Organisateur : Pays Voironnais + Laurent Tézier (a travaillé avec A. Uzan à l'IAE), SCOP « 3BIS »

Présents :

- les responsables des 3 SCOP regroupées dans « ARCHIPEL CAE » : CABESTAN (bâtiment, TP), 3Bis (généraliste services), NATURA (espaces verts, agriculture, environnement).
- 2 représentants d'ECTI et 1 de « Initiative Pays Voironnais »
- Une bonne dizaine de fonctionnaires territoriaux travaillant sur le domaine emploi – formation – réinsertion – création d'entreprise

- 1- **Présentation intéressante du fonctionnement des SCOP et des CAE**, et notamment de leur manière d'intégrer des porteurs de projets.

Règles de base des SCOP : 1 homme = 1 voix ; pas de plus-values sur les parts et pas de revente (les nouveaux entrent au prix de part original) ; réserves impartageables ; au moins 25% des bénéfiques redistribués aux **salariés** (et non aux porteurs de parts).

Philosophie des CAE : couveuse avec objectif d'intégration / pérennisation

Mode d'intégration : après examen du projet (rencontre individuelle, discussion en commission) : rédaction d'un contrat « CAPE » (Contrat d'Appui au Projet d'Entreprise) de 6 mois renouvelable 1 ou 2 fois servant à tester l'activité : le bénéficiaire est salarié (de la CAE). A la fin de cette période de test : si non viable => réorientation, formation professionnelle ; si viable => CDI de salarié – entrepreneur, rémunéré selon performances de l'activité et marge lissée sur l'année ou la période de travail (cas de saisonniers). Le porteur de projet peut alors se voir proposer d'intégrer la SCOP/CAE comme associé.

Prestations de la CAE au porteur de projet : suivi-conseil (entretien individuels avec un référent) ; formations ; échanges avec les autres porteurs de projets ; prêts d'honneur (7.5 k€ maxi) ; services admin. mutualisés (cpa, devis, facturation, paie, déclarations...) ; interface avec les interlocuteurs (banques, fisc, Urssaf, toutes administrations) ; bilan et comptes de gestion mensuels (accès internet). **Coût : 12 à 15 % de la marge brute** (CA-achats et sous-traitance)

- 2- **Discussion et contributions** sur les types de projets, leur taille, les différents modes de pérennisation. Le problème le plus fréquent est de faire prendre conscience au porteur de projet de son prix de vente minimum viable (surtout ceux qui viennent du « black »).

**En synthèse** : Solution adaptée pour des porteurs de petits projets dans l'artisanat et les services (pas de gros investissement, pas de salariés), sans capacités de gestion administrative : **pas seuls**, ils peuvent **se focaliser sur leur métier** (production) et leurs clients (commercial).

---