

CHARTRE D'ENGAGEMENT RÉCIPROQUE

- Cette « Charte d'engagement réciproque » est un contrat moral et juridique, gage d'une collaboration fructueuse entre l'entrepreneur-salarié et le collectif Medinscop.
- Elle s'articule autour de 3 valeurs fondamentales — SÉCURISER, MUTUALISER et FÉDÉRER — et propose de lister les avantages de Medinscop et les engagements que cela implique.
- Un « conseil des sages », ou « commission éthique », (constitué d'entrepreneurs-salariés-associés impliqués dans le collectif) sera garant de l'application de cette charte et du bon équilibre de cette symétrie des intentions.

1. SÉCURISER

Le statut d'entrepreneur-salarié

AVANTAGES

- Un cadre juridique pour exercer son activité (un numéro de TVA et une immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés).
- Un contrat de travail CESA (équivalence CDI) avec tous les avantages du salarié (droit au chômage, congés payés, retraite, régime général...).
- L'accès à une garantie décennale professionnelle, une assurance responsabilité civile, une interface de gestion (CRM de gestion commerciale).
- Des informations métiers afin d'assurer votre sécurité et de protéger votre santé dans l'exercice de votre activité.
- L'appartenance à un collectif qui offre la force de frappe d'une grande PME.

ENGAGEMENTS

- Ne pas facturer via une autre structure, ne pas ouvrir de compte fournisseur au nom de Medinscop ou en son nom propre sans accord au préalable (PDG, back-office ou responsable de filière).
- Ne pas signer de contrat de sous-traitance ou de devis sans accord préalable (PDG, back-office ou responsable de filière).
- Connaître et respecter l'ensemble des règles liées à son métier.
- Être responsable de son compte de trésorerie : négocier des délais de paiement équivalents entre ses clients et ses fournisseurs.

2. MUTUALISER

Une gestion administrative centralisée
de votre activité

AVANTAGES

- Une gestion administrative centralisée de votre activité.
- Accès à un CRM qui permet un suivi instantané de votre activité (trésorerie, chiffre d'affaires, dépenses...).
- La tenue de votre comptabilité avec le versement de votre salaire et de vos frais, dans le respect de votre trésorerie disponible.
- L'accès gratuit à des lieux de partage communs (coworking, stockage...).
- Les obligations fiscales, sociales et comptables en vigueur.
- L'appui et le suivi d'un responsable filière et/ou métier.

ENGAGEMENTS

- Réaliser la marge (différentiel vente/achat) minimale définie au préalable avec le responsable de filière ou le back-office.
- Verser une contribution au collectif selon des modalités fixées dans le cadre de l'assemblée générale.
- Respecter les délais et les process mis en place par le pôle comptabilité et par les responsables de filière.
- Assurer le recouvrement des créances clients dans les délais.
- Assumer personnellement les frais supplémentaires liés à des dettes ou des redressements.
- Informer au plus vite sur toute difficulté concernant son travail.

3. FÉDÉRER

Rejoindre un collectif qui fonctionne en y apportant votre énergie

AVANTAGES

- Un réseau élargi avec les autres entrepreneurs-salariés.
- Partager des labels, des avantages apportés par le collectif (garanties, assurances, mutuelles, Data Dock, appels d'offres, appels à projet commun...).
- Un accompagnement individuel en vue de favoriser le développement de votre business : 2 entretiens individuels par an.
- Un mentor (parrain ou tuteur) proche de votre corps de métier, qui vous accompagne à chaque étape importante de votre parcours (entrée, développement...).

ENGAGEMENTS

- 2 « Jours de Sens », 2 jours de mécénat de compétences chaque année, dédiés à une activité qui a du sens (pour le collectif ou pour des projets externes : associatifs, caritatifs, essentiel à vos yeux...).
- L'obligation de participer aux RDV collectifs annuels (Assemblée générale, rendez-vous thématique par filière, moments de retrouvailles ou de cohésion...) : bilan d'engagement collectif via un entretien annuel.
- Communiquer sur son appartenance à un collectif et le mettre en valeur (marque Medinscop).
- Connaître l'ensemble des entrepreneurs-salariés afin de privilégier des échanges commerciaux inter Medinscop et de pouvoir coopter les membres auprès de ses clients.