

Pour chaque contrat CAPE : des objectifs spécifiques !

Crée le 04 2020, mis à jour le 20/03/2023

Au terme du 1er CAPE de 12 mois

Maîtrise/utilisation des outils

Avoir lu le livret d'accueil en entier	
S'être inscrit-e sur la FramaListe S'abonner → https://framalistes.org/sympa/subscribe/synercoop-bureau (Se désabonner → https://framalistes.org/sympa/sigrequest/synercoop-bureau)	
Savoir utiliser le SynerCloud	
Avoir mis le BigFrama et SynerCloud et Louty dans ses Favoris	
S'être inscrit par le BigFrama	
Avoir réalisé ses fiches atelier (si nécessaire)	
Avoir réalisé mensuellement sa Note de Frais	

Développement de son activité

Avoir trouvé son nom commercial	
Avoir créé son adresse email professionnelle	
Avoir un ordinateur + téléphone en état : pare-feu, anti-virus corrects et mis à jour	
Avoir un message vocal professionnel sur son répondeur	
Avoir une signature email professionnelle	
Avoir défini ses tarifs et offres	
Avoir rédigé son Plan d'Actions pour les 12 mois prochains	
Avoir facturé au moins une fois	
Avoir lu les conditions générales de ventes (CGV) qui sont jointes à mes devis et factures. Si nécessaire j'ai demandé une adaptation à contact@synercoop.org	
Pour les formateurs : avoir réalisé ses fiches formation (si nécessaire), s'être inscrit sur Digiforma, avoir son CV de formateur à jour, avoir suivi la formation de formateurs sur 2 jours et/ou échange de pratiques et avoir lu le livrer d'accueil formateur	

Communication

Avoir fait sa fiche entrepreneur sur le site Synercoop	
Figurer dans le diaporama Synercoop	
Avoir créé son identité visuelle (si nécessaire)	

Avoir créé/ actualisé son site internet (si nécessaire) (et autres outils de communication)	
Avoir fait figurer les Mentions Légales obligatoires sur le site web + accord RGPD sur fiche contact (voir modèle dans Cloud/Outils entrepreneurs)	
Avoir ses cartes de visite professionnelles	
Avoir identifié l'intérêt des réseaux sociaux et avoir choisi (ou pas) de créer sa page pro FB + LinkedIn et autres réseaux sociaux (si nécessaires)	
Suivre les pages publique LinkedIn et Facebook de Synercoop (si j'ai un compte) et avoir envoyé mes promotions/communications aux administrateurs pour des publications" : Facebook : Mélanie Chevalier : melaniechevalier@conseil-sante-environnement.fr LinkedIn : Julie Simon : contact@scribbox.fr	

Vie coopérative

Au bout de 6 mois de CAPE, prendre rdv avec son accompagnant pour faire un bilan et échanger sur la suite de l'accompagnement.	
Avoir participé à une action d'intérêt collectif pour Synercoop : à un groupe de travail interne, à un forum ou un salon...	
Avoir participé à 3 Journées Synercoop (JS)	
Savoir qu'il existe un groupe fermé sur facebook « SynercoopTeam » et choisir de le rejoindre ou non	
Demander son 1 ^{er} chèque CREA (pour la période 0 à 6 mois)	
Demander son 2 ^{ème} chèque CREA (pour la période des 7 à 12 mois)	
Indiquer dans le Tableau des ressources, les sujets sur lesquels les entrepreneurs peuvent me contacter	
Participer au moins une fois par an à la commission d'agrément (lien visio bigframa), si je ne peux au moins donner son avis par mail avant la commission	
Avoir sa photo sur le mur d'accueil dans le locaux de Revigny-sur-Ornain	
Avoir mis à disposition ses cartes de visites dans les locaux de Revigny-sur-Ornain et Troyes	

Formation

Avoir suivi la Journée d'accueil	
Avoir suivi la formation Louty	
Avoir suivi le Parcours commercial (sauf exception)	

Au terme du 2e CAPE de 12 mois (24 mois d'activité)

Vie coopérative

Avoir participé à 1 JS sur 3 au minimum	
Avoir participé à minimum 1 Rencontre territoriale sur 2	
Avoir mis en place des synergies internes (Synercoop et Pool D'Avenir)	
Avoir consacré au moins 1 j/mois pour l'entreprise coopérative (la structure) hors JS	

Demander le 3ème chèque CREA (pour la période des 13 à 18 mois)	
Demander le 4ème chèque CREA (pour la période des 19 à 24 mois)	

Formation

Avoir suivi les formations internes pouvant m'aider dans le développement de mon activité (Fcb, marché public, formateur, ...)	
Avoir pris connaissance (tuto, Ptit Dej formateurs) de la taxe sur les salaires pour les factures sans TVA (formation)	

Maîtrise/utilisation des outils de la coopérative

Savoir lire son Rapport de Gestion sur Louty	
Dans Louty, joindre mensuellement le scan des justificatifs de sa Note de frais	
Avoir communiqué son état des stocks (si nécessaire)	
Répondre rapidement (sous 48h maximum) aux sollicitations du Bureau	

Développement de son activité

Avoir testé voire intégré un ou plusieurs réseaux pro de son secteur professionnel	
Être en capacité de représenter son activité lors de manifestations ou réunions externes	
Avoir établi un relationnel agréable avec les équipes support (perçu comme tel de part et d'autre)	
Avoir pris conscience de l'enjeu des traces laissées sur internet & être en conformité par rapport aux obligations RGPD	
Avoir sécurisé ses conditions de travail : conduite responsable, postures physiques... (DUPRSS)	
Avoir réalisé son tableau magique et l'avoir compris (pertinence des tarifs)	
Avoir créé son fichier de prospects et clients	
Vente de produits : avoir identifié plusieurs circuits de vente (plateformes web, revendeurs...)	
Avoir créé sa liste de références clients (pour les marchés publics et sa communication)	

externe)	
Avoir tracé l'origine de ses matières premières (obligatoire pour les marchés publics)	
Avoir recueilli des témoignages clients	
Avoir facturé au moins 50 à 60% de son objectif de revenu	
Avoir ajusté son Plan d'Actions et préparé pour les 12 mois prochains	
Avoir défini son objectif de revenu salarial à terme	
Anticiper le fonctionnement du CESA	

Communication

Avoir acquis une posture entrepreneuriale : autonomie, responsabilité, anticipation, coopération.	
Au-delà des outils, la capacité à agir comme entrepreneur tant vis à vis de son activité qu'au sein de la coopérative	
Anticiper le développement de son activité	
Etre capable de manager son activité	
Ne pas attendre les chargés d'accompagnement ou le Bureau, être proactif..	

Au terme du 3e CAPE de 12 mois (36 mois)

Vie coopérative

Avoir acheté 1 ou plusieurs parts de l'entreprise coopérative (obligatoire à l'issue des 3 ans)	
Être en capacité de représenter son entreprise (Synercoop) lors de manifestations ou réunions externes	
Être en capacité d'intervenir sur un sujet d'ESS (Synercoop)	
Être en capacité de tutorer un nouveau collègue	
Avoir enclenché des synergies internes : appels d'offres, Échanges Internes (EI dans Louty), envois de marchés potentiels à d'autres, transfert de commandes...	

Maîtrise/utilisation des outils

Ne plus faire valider systématiquement ses devis et factures	
Penser à indiquer aux clients de bien indiquer le n° de facture pour chaque virement	
Envoyer au Bureau tout dépôt en banque le jour même	

Développement de son activité

Avoir maintenu un relationnel agréable avec les équipes support (perçu comme tel de part et d'autre)	
Être autonome sur son suivi client : suivi des règlements, relance automatique des impayés, gestion des conflits...	
Être en mesure de se salarier ou de s'immatriculer	
Si salariat envisagé, avoir constitué sa provision en compte courant (3 mois) – Voir tutoriel	
Avoir pérennisé sa posture entrepreneuriale	
Avoir réfléchi et mis en place un rythme de prospection permettant de mettre à l'abri de creux d'activité (posture entrepreneuriale)	
Avoir trouvé son équilibre pro-perso	
Être au clair sur les différents statuts et choix possibles	

Communication

Avoir actualisé tous ses outils de communication	
Avoir trouvé un rythme de communication sur FB et LinkedIn (si nécessaire)	