



Réseau Circularity
Charte des membres

Version 1.21 – Janvier 2020

1. Objectifs du réseau

Le réseau Circularity a pour objet :

- a) De fédérer indépendants et microentreprises pour leur permettre de partager leurs bonnes pratiques, de développer des offres communes, de profiter d'un accès facilité aux donneurs d'ordre, de vendre et réaliser des missions au sein d'équipes pluridisciplinaires constituées spécifiquement pour répondre aux besoins d'un client,
- b) D'agir pour l'emploi avec une offre d'accompagnement à la création d'entreprise pour des salariés de tout âge souhaitant valoriser leur expertise.

Le réseau Circularity souhaite apporter une alternative aux parcours professionnels actuels, qui peuvent parfois induire des situations de difficulté, tant au plan humain que financier pour les salariés. Le réseau s'attache à l'accompagnement et au développement des personnes confrontées à de telles situations, tout en satisfaisant sa clientèle d'entreprises afin de couvrir ses frais et garantir une activité pérenne pour tous.

Le réseau Circularity est constitué sous forme de Société par Action Simplifiée dans l'esprit de l'Économie Sociale et Solidaire. En conséquence, ses revenus sont majoritairement consacrés au financement de l'activité d'utilité sociale de l'entreprise.

2. Posture & Valeurs

- Le réseau a pour ambition de contribuer à faire émerger sur le marché du travail de nouvelles formes d'engagement entre les individus et les entreprises.
- Le réseau Circularity est une organisation fondée sur la bienveillance, la confiance et le partage.
- Le réseau vise à ce que chacun de ses membres puisse vivre décemment de son activité.
- Les membres contribuent à l'œuvre sociale du réseau, et en particulier au soutien des nouveaux membres.

3. Transparence

Le réseau Circularity a trois sources de revenu :

- Les cotisations de ses membres
- Les frais de gestion prélevés sur les missions facturées par le réseau (cf. paragraphe 9)
- La facturation des parcours d'accompagnement des salariés vers l'entrepreneuriat

Le réseau s'engage à la transparence de ses comptes vis-à-vis de ses membres, et organise chaque année une assemblée où sera présentée l'affectation des sommes perçues (frais de fonctionnement, développement futur de l'activité, réserve de fonctionnement).

4. Adhésion au réseau

L'adhésion est basée sur la cooptation :

- Les membres actuels recommandent les futurs membres,
- Chaque futur membre est évalué par une commission de cooptation présidée par le Directeur Général,
- Le DG propose ensuite aux futurs membres d'adhérer à la condition de signer la Charte du Réseau, et de régler une cotisation annuelle forfaitaire fixée à 240 € pour les indépendants et à 1 200€ pour les microentreprises (tarif 2019).

Le montant de cette cotisation est susceptible d'être révisé chaque année. La cotisation est perçue durant les trois premiers mois de l'exercice (ou au prorata temporis en cas d'adhésion en cours d'année civile).

5. Engagements du membre / Do & Dont

Le membre s'engage à :

- Respecter la présente Charte,
- Faire connaître et promouvoir le Réseau aussi souvent que possible et justifié,
- Mettre à disposition du réseau à minima 5 jours de prestation par an : réaliser des travaux au profit du Réseau en « pro Bono » (mentoring dans le cadre de missions, conférences, actions de communication, interventions dans les parcours de formation, gestion, administration),
- Réaliser au profit du Réseau a minima 5 rendez-vous commerciaux par an (il est entendu que le membre est alors éligible à l'apport d'affaire, si ces rendez-vous débouchent sur une mission),
- Veiller à se rendre rapidement disponible pour tout autre membre du réseau qui souhaite le solliciter,
- Protéger les données confidentielles de ses propres clients, ainsi que les données des clients des autres membres du réseau auxquelles il aurait pu avoir accès,
- Assurer la satisfaction de son client pour les prestations contractualisées par Circularity ou au profit d'un membre du Réseau,
- Fournir chaque année les éléments suivants : liasse fiscale, assurance Responsabilité Civile professionnelle, attestation Urssaf, déclaration d'emplois de travailleurs étrangers,
- Veiller, au vu de la législation, à ce que sa propre activité ou celle de ses partenaires lors des missions Circularity ne puissent pas être requalifiée sous la forme d'un contrat de travail. Informer Circularity si ce risque lui semblait possible,
- Participer aux événements Circularity et à la vie du réseau.

Le membre s'engage à ne pas :

- Démarcher en direct un client amené par Circularity,
- Engager contractuellement la société Circularity,
- Dénigrer le Réseau,

- Utiliser, sans autorisation explicite du Directeur Général, les données clients, l'annuaire des membres, ou tout autre-ressource mise à disposition par Circularity pour créer et/ou développer sa propre activité ou celle d'un tiers en dehors du réseau.
- Se positionner sciemment en concurrence d'une proposition ou d'une prestation réalisée par un autre membre du réseau et au titre de Circularity.

Circularity via les Président et Directeur Général peut refuser l'adhésion ou exclure tout membre qui ne respectera pas cette charte de bonne conduite et l'éthique professionnelle attendue de nos membres et partenaires.

6. Accès aux ressources

Etre membre du Réseau donne accès aux ressources suivantes :

- Adresse email Circularity.fr et 100 cartes de visite par an à la marque Circularity
- Communauté en ligne permettant de se mettre en relation avec les experts de confiance du réseau
- Différentes ressources partagées (documents type ...) et conférences
- Référencement auprès des entreprises partenaires
- Place de marché listant les missions proposées par les entreprises partenaires
- Tarifs préférentiels négociés auprès de prestataires sélectionnés (experts-comptables, juristes, formations ...)

7. Utilisation de la marque Circularity

L'adhésion au Réseau donne droit à l'utilisation de la marque Circularity à des fins de prospection commerciale.

Le membre peut choisir soit de se présenter sous cette seule marque, soit d'indiquer son appartenance au réseau (exemple : Jean Dupond, consultant SmartLane, membre du réseau Circularity). Il n'a par contre pas le pouvoir d'engager la société Circularity, et ne peut contractualiser qu'en son nom propre.

Le document « Circularity - De l'utilisation des marques dans le réseau v1 » définit en détails les règles d'utilisation des marques.

8. Fonctionnement du réseau

Les membres du réseau Circularity sont avant tout des indépendants. Ils fixent librement leur taux journalier, sont libres de choisir de prospecter en leur nom propre, ou sous la marque Circularity. Ils sont libres de constituer leur équipe avec d'autres membres Circularity ou non.

Dans le cas où le membre prospecte sous la marque Circularity (pour notamment bénéficier du référencement auprès des entreprises partenaires), ou s'il choisit de se positionner sur une mission issue de la place de marché, la proposition commerciale puis le contrat de mission s'établissent entre Circularity et la société cliente.

Si le membre se limite à un apport d'affaire au bénéfice d'un autre membre, le partage de valeur est encadré (cf. paragraphe 10). Ceci s'applique également à la personne morale Circularity.

Les membres du Réseau sont prioritaires pour réaliser les prestations des offres d'accompagnement à la création d'entreprise pour salariés (coaching, formations...).

9. Facturation

Dans le cas où le contrat est établi au nom de Circularity, Circularity facture et recouvre les sommes dues. Circularity règle les membres intervenants sur les missions une fois les sommes facturées effectivement perçues.

Pour couvrir risques et frais de back-office facturation, Circularity conserve 10% de la somme facturée. Ce taux est susceptible d'être révisé chaque année à la hausse comme à la baisse (cf. paragraphe 3).

10. Apport d'Affaire

Le membre est rémunéré à hauteur de 5% du montant de l'affaire, lorsqu'il réalise une mise en relation au bénéfice d'un autre membre et qui débouche sur une affaire.

Le membre est rémunéré à hauteur de 10% du montant de l'affaire, lorsqu'il réalise la mise en relation et l'avant-vente (présence active jusqu'à la signature du devis).

La mise en œuvre de l'apport d'affaire est explicité en annexe du présent document.

Ceci s'applique également à Circularity, lorsque le réseau apporte une affaire à un ou plusieurs de ses membres.

11. Sortie du réseau

Sortie à l'initiative du membre : un membre peut librement mettre fin à la présente convention par lettre recommandée avec accusé de réception, avec un préavis d'un (1) mois. Cette décision n'a pas à être motivée. L'adhésion de l'année en cours n'est pas restituée.

Exclusion d'un membre : en cas de manquement aux règles de fonctionnement du réseau, son DG peut exclure un membre. La décision d'exclusion est communiquée au membre par lettre recommandée avec accusé de réception. L'adhésion de l'année en cours n'est pas restituée.

La sortie du réseau n'a pas d'impact sur les droits et obligations de Circularity comme du membre, et résultant des missions sous-traitées au membre, en particulier, sur la responsabilité civile professionnelle du membre au titre de ses travaux.

<p>Pour le membre adhérent</p> <p>Nom : _____</p> <p>Date : _____</p> <p>Signature, précédée de la mention « bon pour accord » :</p>	<p>Pour Circularity, représenté par</p> <p>Nom : _____</p> <p>Date : _____</p> <p>Signature :</p>
--	---

Annexe : illustration du principe d'apport d'affaire

Prenons l'exemple d'une mission de 100 000€ facturée par Circularity, avec trois consultants du réseau (consultant n°1 à 50%, les deux autres à 25%) :

Montant total de la mission :		100 000 €
	%	Montant reversé
Frais de gestion Circularity	10%	10 000 €
Apporteur d'Affaire Simple (mise en relation uniquement)	5%	5 000 €
Apporteur d'Affaire Complémentaire (avant projet, rédaction de la proposition & négociation)	5%	5 000 €
	% intervention	Montant facturé par le consultant
Consultant 1	50%	40 000 €
Consultant 2	25%	20 000 €
Consultant 3	25%	20 000 €
	100%	80 000 €

Cas n°1 : Imaginons qu'un tiers apporte l'affaire. Alors il touchera 5 à 10% du montant du contrat en fonction de son implication ; les 3 consultants se répartissent 80% du montant du contrat.

Cas n°2 : le consultant n°1 fait uniquement la mise en relation. Il facturera 40 000€ + 5 000€ pour l'apport d'affaire simple.

Cas n°3 : le consultant n°1 fait l'intégralité de l'avant-vente. Il facturera 40 000€ + 10 000€ pour l'apport d'affaire complet.