



GEDEELDE DIENSTEN :

Je activiteit creëren en ontwikkelen: Hoe? Met welke middelen?

1. Context

Een gedeelde onderneming moet eerst en vooral transversaal, of aan het algemeen belang denken. Maar wie algemeen zegt, riskeert dat de eigenheid van ieders praktijk verloren gaan.

Vandaar de vraag: hoe een goed evenwicht bewaren tussen de algemene noden en de eigenheid van ieders praktijk, essentieel binnen het artistieke en creatieve domein en het ondernemerschap.

Misschien is de ultieme droom dat één enkele opdracht volstaat om de hele waaier van tools op te starten: voorfinanciering, facturatie, arbeidsovereenkomst, verzekeringen, huur van een bestelwagen, aankoop of huur van materiaal, in dienst nemen van medewerkers, bestelling van treintickets, tot het beroep doen op een deurwaarder indien de klant niet betaalt. Gewoonweg door op de knipperende knop “all inclusive” te drukken.

De meeste leden van SMart kennen de tools Contracten en Activiteiten. Sommigen huren regelmatig een bestelwagen, maken gebruik van onze gedeelde werkruimten, doen een beroep op de leasing, wonen vormingen bij en vragen raad aan onze juristen. Onze financiële diensten zijn minder bekend, terwijl ze essentieel en alomtegenwoordig zijn: microkredieten, voorfinanciering van subsidies, financiering van budgetten, vooruitbetaling onkosten,...

De verscheidenheid aan praktijken, beroepen en sectoren zou de nood kunnen doen ontstaan om zich terug te plooiën op de eigen sector, onder metgezellen. Tot en met het creëren van entiteiten, diensten, teams van adviesverleners, gespecialiseerd in bepaalde domeinen, waarom niet, een verzameling autonome coöperaties, aangepast per sector en verenigd in een overkoepelende structuur?

Tot nu toe hebben we gesproken over functionele tools, economie, diensten... Maar SMart heeft ook een rol gespeeld als verdediger van de collectieve belangen van kunstenaars en creatieve werkers. Moet SMart dit blijven doen? Zo ja, hoe? Met welke institutionele sociale partners ?

SMart betekent vandaag: beheer van betaald werk enerzijds en spreiding van het risico en beheer van ondernemingsactiviteiten anderzijds. We hebben overigens steeds meer Activiteiten die geopend worden vanuit een werkelijke dynamiek van “start-up”, van volwaardige onderneming (met belangrijke investeringen, een groot volume aankopen, een groot aantal medewerkers, een gediversifieerde klantenportefeuille enz.). Terwijl we het eerste vak goed onder de knie hebben, moeten we zonder twijfel nog inspanningen doen om het tweede vak beter te beheersen.

En in het hart van onze dienstverlening, de individuele begeleiding door onze adviesverleners.

SMart is echter geen manusje-van-alles en voelt zich niet geroepen om gelijk wat op zich te nemen. SMart is een productietool en het is van belang om haar taken zorgvuldig te bepalen.

Wat verwachten jullie in dat opzicht van ons? Brengt de verscheidenheid aan noden als werknemer, ondernemer, klant, niet mee dat SMart een economische tussenpersoon moet worden, die vraag en aanbod op elkaar afstemt en nieuwe markten helpt verkennen?



Dat is precies de uitdaging van de tools en de begeleiding: een evenwicht vinden tussen de algemene noden enerzijds en de specifieke noden van de verschillende sectoren anderzijds.

En generieke tools zijn geen wondermiddel: een aantal van onze historische leden zijn geëvolueerd en hebben activiteiten ontwikkeld waarvan de complexiteit en de logge oplossingen buiten het kader vereisen. Ze komen wat in de verdrukking in het strakke kader van een generiek systeem (zij die een voltijds contract willen binnen hun Activiteit en er de middelen toe hebben bijvoorbeeld).

Enkele cijfers:

De permanente medewerkers van SMart vandaag :

- 70 adviesverleners en onthaalmedewerkers voor de leden
- 19 medewerkers verantwoordelijk voor de financiële en administratieve taken (boekhouding, HR, schuldvordering)
- 5 juristen
- 11 personen verantwoordelijk voor het onderhoud van de gebouwen.
- 19 IT-medewerkers (ontwikkeling en onderhoud)
- 25 medewerkers (lokaal, internationaal, tools, ...) verantwoordelijk voor de strategische ontwikkeling, communicatie en animatie van de community.

2. Doelstelling van de werkgroep

Welke gedeelde diensten en tools moeten verder ontwikkeld worden? Aan welke noden moeten ze beantwoorden? Welk niveau van autonomie en verantwoordelijkheid moet er zijn voor de werknemer / loontrekkende ondernemer?

Maar ook, hoe kunnen we de algemene en de specifieke noden identificeren, rekening houden met de verscheidenheid aan praktijken, beroepen en sectoren,? Is het wenselijk om voor ieders praktijk specifieke tools te hebben? Om in specifieke begeleiding te voorzien voor sommige sectoren?

Brengt de verscheidenheid aan noden als werknemer, ondernemer, klant, niet mee dat SMart een economische tussenpersoon moet worden, die vraag en aanbod op elkaar afstemt en nieuwe markten helpt verkennen?

3. Kernvragen

De kernvragen moeten per werkgroep bepaald worden, in functie van de ontwikkeling en het voortschrijdend inzicht. Desalniettemin hieronder een aantal suggesties ter inspiratie:

- SMart stelt productietools ter beschikking van individuele werknemers en ondernemers. De verscheidenheid aan praktijken, beroepen en sectoren houdt ook uiteenlopende noden in. Hoe de prioriteiten bepalen?
- Dezelfde vraag stelt zich voor de individuele begeleiding: houden we het bij een uniforme aanpak of moeten we aangepaste oplossingen bedenken per sector?
- Moeten onze tools en onze begeleiding meer rekening houden met de realiteit van de economie en de markt?
- Is de ontwikkeling van de « gemeenschap » door reële en virtuele ontmoetingen niet het beste middel om onze leden te helpen hun activiteit te ontplooiën?



- Moeten we de komende jaren onze inspanningen richten op de verbetering en ontwikkeling van onze face-to-face begeleiding of eerder op de ontwikkeling van de geautomatiseerde, industriële, informaticaplatform? Of gaat het een niet zonder het ander?
- Is het wenselijk om voor ieders praktijk specifieke tools te hebben? Om in specifieke begeleiding te voorzien voor sommige sectoren?
- Moet de eventuele meerkost gedragen worden door de community en zo ja hoe? Of misschien wel door de klanten? Welke on line tools moet SMart ontwikkelen of verbeteren ?
- Is het wenselijk dat SMart ook dienstverlening ontwikkelt op maat van zelfstandigen ?