



Erasmus +

Partnership strategica per la formazione professionale Erasmus +
Cooperazione per l'innovazione e lo scambio di buone prassi

Progetto CO-OP per la valorizzazione dei giovani

La prestazione dei servizi della cooperativa per l'occupazione e le attività di business (CAE) - seconda versione



Questo progetto è stato finanziato con il supporto della Commissione Europea .

Questa pubblicazione riflette soltanto il punto di vista degli autori, la Commissione non sarà ritenuta responsabile di ogni eventuale utilizzo delle informazioni contenute in essa.



1. Introduzione	3
2. Storia	3
3. Funzionamento pratico	4
4. Servizi forniti dal CAE	7
5. Rapporti tra la Cooperativa e le Banche.....	11
6. Ripartizione delle responsabilità in caso di operazioni particolari	14
7. Sommario	15

1. Introduzione

In questo documento si descrivono i servizi forniti dalla Cooperativa per l'occupazione e le attività di business (CAE), il modello economico innovativo che è apparso nell'ultima decade del secolo.

Lo scopo di quest'ultimo è consentire alle persone che hanno le competenze adeguate e un interesse nel creare da soli il proprio lavoro o una propria organizzazione economica di farlo in sicurezza fornendo loro assistenza, supporto e informandoli sulle operazioni e sulla gestione di un'impresa. Questi "candidati imprenditori" - che sono per la maggior parte disoccupati incapaci di avere successo e altri gruppi a rischio - stipulano un contratto con la Cooperativa per l'occupazione e le attività di business (per un periodo definito) in cui sono specificati l'assistenza, la consulenza, la supervisione e il servizio di coaching relativi alla loro attività di business. Esiste anche la possibilità di testare la redditività della loro attività tenendo conto del mercato reale in cui essi, come lavoratori autonomi (imprenditori), hanno intenzione di stabilirsi, in più durante tutto il periodo di validità del contratto vengono mantenuti i loro diritti sociali (l'indennità di disoccupazione, altri benefici o forme di aiuti sociali richiesti prima di firmare il contratto con la cooperativa).

All'interno della cooperativa il supporto agli imprenditori è fornito in tre fasi:

1. Valutazione della loro attività di business, con la stipula di un contratto per il supporto durante il progetto di business (in francese CAPE);
2. Imprenditori - dipendenti, per diventare dipendenti della cooperativa (con un contratto per un periodo indefinito e in seguito per diventare imprenditori - dipendenti»);
3. in ultimo essi possono partecipare alle operazioni della cooperativa in qualità di membri associati (partners).

Nell'ambito del progetto CO-OP, consideriamo come benefit anche la valutazione di questo modello all'interno di gruppi di giovani provenienti da diversi paesi europei.

2. Storia

La prima Business cooperative chiamata Cap Service è stata fondata a Lione, in Francia, nel 1995 con lo scopo di creare condizioni sicure per l'inizio delle attività di business per le persone intenzionate a creare da sé un posto di lavoro. In origine l'intenzione era quella di valutare l'idea di business nelle «condizioni del mercato reale » e sviluppare l'attività economica senza necessità di creare una società, si era quindi indipendenti dal punto di vista legale in modo che la persona interessata a creare il business non perdesse i propri diritti sociali. All'interno della Business cooperative le persone potevano apprendere il mestiere (per diventare imprenditori), e nello stesso tempo potevano usufruire della consulenza pratica adatta ai loro bisogni senza dover badare alle questioni amministrative, fiscali o di contabilità, che venivano trattate in modo collettivo all'interno della cooperativa.

Dopo un po', questa struttura originale ha iniziato ad ampliarsi andando verso un crescente impiego collettivo e verso l'acquisizione delle società da parte dei loro membri (ogni imprenditore - dipendente può diventare il partner della cooperativa/SCOP). Al giorno d'oggi le Business cooperatives hanno assunto la nuova forma legale di imprese e soprattutto quella di imprese collettive.

Il concetto, che era inizialmente riservato e non pubblico, iniziò a diffondersi molto velocemente in Francia (attualmente ci sono circa 100 Cooperative per l'occupazione e le attività di business nelle città francesi e nelle regioni d'oltremare, ma anche in Belgio diverse cooperative operano nello stesso modo, così come in Marocco, Svezia e Canada (nella provincia del Québec). Diversi progetti di creazione di cooperative esistono anche in altri paesi.

Il concetto rappresentava un'attrazione per gli imprenditori in tutti i campi e, in seguito, ha subito una specializzazione in settori particolari. Le cooperative che riguardavano settori professionali specifici dovevano soddisfare i requisiti presenti nei contratti collettivi di quei settori, i requisiti di sicurezza sul lavoro o le normative specifiche. In questo modo oltre alle cooperative generali, sono state create cooperative specializzate nei servizi di assistenza alla persona, nell'industria edile, nell'arte e nella cultura o in agricoltura.

3. Funzionamento pratico

Teoricamente ogni aspirante imprenditore può essere ammesso alla Business cooperative a condizione che la sua attività di business possa essere integrata nella cooperativa dal punto di vista tecnico. In base al diritto delle cooperative dopo l'ammissione, gli aspiranti imprenditori possono iniziare la loro attività commerciale ed economica sotto il loro nome/marchio (la consulenza è gratuita e questo servizio viene finanziato da vari partner pubblici o mediante i sussidi dell'economia sociale).

All'interno della cooperativa l'aspirante imprenditore, in primo luogo, sviluppa l'attività economica senza perdere i propri diritti sociali in modo da ridistribuire il reddito e le spese. Ma, quando inizia a fatturare per le sue prestazioni, firma il contratto di lavoro con la CAE (a lungo termine) e inizia a ricevere lo stipendio da quest'ultima, in ragione della stipula del contratto di consulenza (della durata di tre mesi con la possibilità di prorogare per altri tre) o del contratto CAPE (per il supporto al progetto di business, che dura un anno e può essere rinnovato due volte). Questi sono firmati dall'aspirante imprenditore e dalla Cooperativa per l'occupazione e le attività di business e possono avere un orientamento generale o specializzato in qualche attività. La consulenza fornita viene focalizzata sulla crescita graduale dell'attività (e sul guadagno che deriva da questa) fino al raggiungimento di un guadagno stabile e sufficiente. Da questo momento l'imprenditore - dipendente può diventare partner della CAE (imprenditori - membri associati). L'aspirante imprenditore può lasciare la cooperativa in ogni momento e continuare la sua attività, costituire una propria società o decidere di ricorrere a soluzioni diverse.

Ogni imprenditore - dipendente partecipa al pagamento comune delle spese amministrative per le attività della CAE (attività di gestione aziendale, amministrazione della contabilità e degli stipendi), e i contributi vengono trasferiti sul suo conto bancario mensilmente (questi vengono calcolati tra il 7% e il 20% del margine lordo del suo fatturato), mentre per il fatturato si tiene conto della quota di acquisto. Le spese comuni per l'assicurazione dell'attività di business sono conteggiate nel fatturato (la cifra va da 15 € a 60 € al mese e dipende dal tipo di attività). Il successo individuale dell'imprenditore è consolidato dalla collettività e, viceversa, il successo comune rende dinamici i successi individuali. La crescita economica della cooperativa permette agli imprenditori - dipendenti, soprattutto a quelli che sono già partner della cooperativa, di partecipare al pagamento comune delle spese e all'ammissione di nuovi richiedenti.

Tutti quelli che sono all'interno della cooperativa condividono la volontà di creare insieme le condizioni per la sicurezza (economica, umana, sociale, finanziaria, ...), i diritti (rappresentanza dei lavoratori, protezione

a livello sociale, ...), la condivisione del quadro del business, l'utilizzo e lo scambio reciproco delle competenze.

La base della Cooperativa per le attività di business sono le dinamiche collettive (la cooperazione), che si basano su incontri mensili regolari degli imprenditori, servizio di coaching individuale e consulenza forniti da professionisti operanti in determinati settori/attività. La cooperativa fa in modo che la società «dell'aspirante imprenditore» venga regolarmente registrata e abbia il numero di identificazione; così in qualche modo, con essa l'imprenditore inizia a fatturare.

Il principio di indebitamento, che è il principio primario per la Business cooperative, in gran parte limita l'area delle attività di business dell'imprenditore ai servizi o alle attività commerciali - attività che non richiedono molti investimenti o un grande deposito (di merci o materie prime). Le cooperative non possono fornire aiuto per le attività che richiedono grandi investimenti finanziari, come produzioni industriali o attività commerciali che richiedono molte garanzie o assicurazioni a lungo termine.

Il Progresso dell'imprenditore - dipendente

Primo contatto - diagnostica

L'aspirante imprenditore che contatta la CAE riceve informazioni sull'organizzazione di consulenza e, se vuole, può incontrare l'intero team di lavoratori della cooperativa durante il colloquio individuale. I lavoratori della cooperativa verificano che l'aspirante imprenditore e il suo progetto soddisfino i criteri di selezione. Nel caso in cui i criteri vengano soddisfatti, il futuro imprenditore può firmare il contratto di consulenza con la CAE. In questa fase l'aspirante non ha ancora lo status di partner della cooperativa.

Test

L'imprenditore può testare la sua idea di business in qualche mese o anno mantenendo il suo status. Può effettuare indagini di mercato, migliorare il progetto e utilizzare l'aiuto/consulenza dei consulenti della CAE.

Contratto di lavoro

Quando l'attività di business inizia ad essere remunerativa, l'aspirante imprenditore firma il contratto di lavoro con la cooperativa e diventa formalmente imprenditore - dipendente. L'orario di lavoro e lo stipendio sono stabiliti in base al fatturato preliminare (supposto) e in base al flusso di cassa dell'attività. Succede spesso che, all'inizio, il fatturato basso porti ad una riduzione significativa dell'orario di lavoro (circa 10 ore al mese) e dello stipendio che arriva ai livelli dei salari minimi. In questo caso, in Francia, l'aspirante imprenditore viene inserito nella Procedura di «attività abbreviata» dell'organizzazione Assedic (Servizi Pubblici per l'impiego) che gli permette di godere ulteriormente dell'indennità di disoccupazione.

La consulenza e il suo corrispettivo

I consulenti istruiscono l'aspirante imprenditore individualmente o in modo collettivo sull'attività di gestione, sulla contabilità, sul marketing, sulla gestione finanziaria, sull'aspetto legale, sulla psicologia di vendita, ecc... L'imprenditore - dipendente può richiedere specifici moduli di formazione, che vengono organizzati in forma di workshop. In concomitanza la CAE si occupa della gestione amministrativa, della contabilità, delle questioni fiscali dell'attività dell'imprenditore - dipendente.

La cooperativa offre anche altri servizi come, ad esempio, la fornitura di computer, la connessione internet, ecc... Come compensazione per questi servizi l'imprenditore - dipendente già con i primi soldi incassati

accredita il 10% del fatturato (tasse escluse) sul conto corrente della CAE. La cooperativa non fornisce i locali necessari all'attività né le fonti finanziarie (investimenti, flusso di cassa, ...) all'imprenditore – dipendente. In ogni caso, nel caso in cui si riscontrino problemi nel trovare spazi adeguati, questa può usare le sue reti regionali e facilitare, in questo modo, il compito dell'imprenditore – dipendente.

La CAE, di solito, è gestita da un manager e da tre o quattro consulenti. Una volta al mese si possono svolgere incontri con l'imprenditore – dipendente riguardo al funzionamento della cooperativa.

Diventare partner della cooperativa

Se l'attività di business ha successo e l'imprenditore – dipendente non ha intenzione di creare nell'immediato la propria azienda indipendente, può diventare partner della cooperativa (imprenditore – membro associato). Egli parteciperà al rafforzamento della cooperativa e alla consulenza per i nuovi aspiranti ammessi nella cooperativa. Il suo investimento può aumentare se nella cooperativa aumenta anche l'utilizzo dei beni comuni (l'acquisto di strumenti comuni, le attrezzature, ...)

Abbandonare la Cooperativa

Quando le attività di business sono sostenibili e l'imprenditore – dipendente non vuole più sviluppare il suo business nella cooperativa, egli può creare una propria azienda e scegliere la sua forma legale (auto-impiego, varie forme di società commerciali,...). E viceversa, se il business non è solvibile, egli può riacquistare il suo status precedente (che nella maggior parte dei casi è di disoccupato) senza perdere la possibilità di richiedere gli aiuti sociali.

La rete di consulenza

Per essere ammessi nelle cooperative per l'impiego e il business in Francia, l'aspirante deve contattare la rete nazionale del CAE, chiamata Coopérer pour entreprendre (cooperare per fare impresa) oppure deve contattare il manager della cooperativa più vicina alla sua residenza.

4. Servizi forniti dalla CAE

Come già affermato, le CAE costituiscono l'alternativa alla creazione di società standard per tutti quelli che desiderano mettersi in proprio. La cooperativa per le attività di business e l'impiego può avere la forma legale di società cooperativa e partecipativa (abbreviazione francese SCOP) o della società cooperativa di interesse collettivo (abbreviazione francese SCIC) o ancora della società cooperativa a responsabilità limitata (abbreviazione francese SCRL). Il principio della cooperativa è, in ogni caso, necessario.

La cooperativa offre pacchetti di servizi che posso essere così suddivisi:

- amministrazione e contabilità
- formazione, servizio di coaching e aumento della consapevolezza
- rafforzamento, gestione della rete di imprenditori e aiuto nell'acquisizione degli ordini
- aspetto legale e tributario

Come modello per la descrizione dei servizi particolari abbiamo scelto la cooperativa di Petra Partimonia Corsica, un nostro partner francese, che ha trasferito le sue competenze ai partner durante la formazione dei docenti nel Febbraio del 2016. Questa cooperativa è specializzata nella industria edile, perciò alcuni servizi riguardano in modo specifico questo settore.

A. Servizi di amministrazione & contabilità

Il primo servizio (uno dei più importanti e specifici) è **fornire** all'imprenditore – dipendente il **numero di identificazione societario della cooperativa**, che permette di procedere legalmente nell'effettuare gli ordini. In altre parole è la licenza di fare impresa. Proprio questo servizio rende la cooperativa molto allettante. Per fare in modo che le cooperative possano fornire questo servizio, il paese ha adottato una legge specifica.

In Francia quest'ultima è l'Atto sull'economia sociale e la solidarietà. Il regolamento esecutivo di questo Atto approvato nell'Ottobre del 2015, riconosce lo Statuto delle Cooperative per l'occupazione e le attività di business, il loro funzionamento e lo statuto dell'imprenditore-dipendente. Questo significa che queste cooperative, per un periodo, hanno operato senza un quadro giuridico specifico.

Anche in Belgio le cooperative per il business hanno operato senza un quadro giuridico specifico per diversi anni. Ma chi si occupa di fare le leggi ha risolto la situazione: la Legge del 1 Marzo del 2007 in vari regolamenti (III) nomina i termini 'cooperativa per le attività di business' e 'aspirante imprenditore'; il Regolamento del 15 Luglio 2008 sulle "Organizzazioni di consulenza per la creazione di lavoro in proprio" in Belgio chiamate anche SAACE (il regolamento approva la creazione e la tutela di alcune iniziative nella forma di associazioni non-profit, come incubatori di imprese (couveuses) o come cooperative per le attività di business) incentra l'obiettivo del SAACE e il processo di consulenza per gli aspiranti imprenditori, i termini per ottenere l'accreditamento al SAACE, per il calcolo e la fornitura delle sovvenzioni così come i modi di valutazione e di controllo del SAACE.

La firma del contratto CAPE (Contratto per il supporto al progetto di business - della durata di un anno con la possibilità di rinnovarlo due volte) è la condizione indispensabile per l'utilizzo dei servizi della cooperativa. In questo contratto sono indicati i termini con cui l'aspirante imprenditore può ricevere i servizi nella cooperativa per le attività, i diritti e gli obblighi di entrambe le parti contrattuali. Vengono anche specificati i risultati annuali che gli imprenditori devono raggiungere.

Il secondo servizio è collegato al primo e riguarda la **copertura assicurativa** per l'imprenditore, necessaria per l'attuazione dell'attività di business (per due anni, dieci anni, per la responsabilità civile,...). La cooperativa firma, per l'imprenditore, il contratto assicurativo con la compagnia di assicurazioni. Soprattutto nel settore edile le assicurazioni sono obbligatorie, sebbene siano a lungo termine. La Cooperativa Petra Patrimonia ha, per esempio, la garanzia per due anni e per dieci anni. Al termine dell'anno viene comunicato alla compagnia assicurativa la cifra di fatturato che si vuole assicurare. Anche se l'imprenditore lascia la cooperativa, l'assicurazione rimane valida perché viene stipulata a nome della cooperativa.

Il terzo servizio che è tipico delle cooperative per le attività di business è **permettere all'imprenditore l'utilizzo dello specifico Software intranet di contabilità**, che consente la stampa delle offerte di prezzo, delle fatture, consente l'accesso ai flussi di cassa disponibili in tempo reale, così come ai risultati economici, ai crediti dei clienti, alle informazioni sulle spese non pagate e sugli acquisti. Questo software è stato creato dal fondatore della rete COPEA, è chiamato Louty ed è stato adattato ai bisogni degli imprenditori.

La cooperativa è responsabile della **gestione della contabilità generale** dell'attività di business dell'imprenditore, così come dell'archiviazione dei documenti cartacei e in formato elettronico. La cooperativa controlla che ogni imprenditore riceva le informazioni in forma scritta per poter determinare quali sono le spese che possono essere rimborsate. La cooperativa deve anche verificare che le fatture siano state emesse dall'imprenditore in conformità con le leggi, soprattutto per quanto riguarda l'IVA e le formulazioni previste dalla legge.

Altri due servizi riguardano l'**assistenza** fornita dalla cooperativa per l'**elaborazione degli strumenti per il monitoraggio dell'attività** dell'imprenditore e l'**elaborazione del progetto dell'imprenditore per gli appalti**. Questo significa che in caso di monitoraggio dell'attività l'elaborazione di un file excel facilita la creazione e il monitoraggio delle offerte di prezzo, delle fatture e delle spese relative al flusso di cassa.

In caso di appalto la cooperativa aiuta l'imprenditore ad elaborare l'offerta e il layout formale dell'offerta, le tabelle, i prospetti, ecc...

L'imprenditore svolge l'attività per fornire i servizi ai propri clienti: una possibilità di ampliare la clientela è anche quella delle commesse pubbliche (ordini pubblici). Per aumentare le chance di procurarsi un tale ordine, il consulente della cooperativa aiuta l'imprenditore ad elaborare l'offerta e il progetto per l'appalto.

La cooperativa fornisce all'imprenditore anche la **stampa dei libri paga per lui** o per i suoi dipendenti, se ne ha.

Al massimo al momento della firma del contratto per l'ammissione alla CAE, la cooperativa fornisce all'imprenditore in formato cartaceo tutte le informazioni sulla possibilità di diventare membro o partner della cooperativa dopo tre anni. Lo statuto della cooperativa viene regolarmente fornito all'imprenditore al momento della firma del contratto.

B. Formazione, servizio di coaching e aumento della consapevolezza

Il secondo settore di servizi riguarda soprattutto il primo periodo dopo l'adesione alla cooperativa, questo riguarda i servizi forniti durante la validità del contratto di consulenza e il primo contratto di lavoro. Il ruolo primario della cooperativa è rendere imprenditore- dipendente quello che prima era un disoccupato. Questo ruolo è realizzato dalla cooperativa attraverso diversi servizi forniti all'aspirante imprenditore.

La cooperativa assicura la formazione specifica in vari campi che riguardano l'impresa:

- **marketing:** (le caratteristiche del marketing, le caratteristiche dell'economia di marketing, gli algoritmi del marketing, i termini del marketing, l'indagine sui clienti, l'indagine sulla concorrenza, i metodi di studio del mercato: osservazione, questionari, esperimenti, analisi SWOT, analisi Pareto, marketing strategico e strategie di marketing, marketing operativo, marketing mix);
- **gestione finanziaria** (le fonti finanziarie della società, le attività aziendali, gli investimenti, il capitale di esercizio, il risultato finanziario, il flusso di cassa e la sua gestione, la gestione finanziaria, la relazione contabile e fiscale);
- **contabilità** (le tipologie di conti, le entrate contabili, il bilancio, il conto economico, ...);

- **strumenti di gestione** (la panoramica del monitoraggio dell'attività di business fa parte degli strumenti di gestione. Essa, insieme ad altri, facilita il calcolo per l'impostazione dei prezzi presso il cantiere);
- **legge** (le diverse forme di impresa, la loro analisi, i vantaggi e gli svantaggi);
- **relazioni tra venditori e clienti** (la comunicazione verbale e non verbale, le comunicazioni telefoniche o scritte, la psicologia di vendita – le fasi della vendita: instaurare un rapporto di fiducia, riconoscere i bisogni, presentare il prodotto, fare accordi, fornire l'assistenza post vendita, mantenere i clienti (lealtà del cliente), fare negoziati commerciali, diventare un buon negoziatore, ...)
- **diritto fiscale** (regole fiscali, categorie di tasse e oneri, IVA, imposta patrimoniale, imposta sui veicoli, ecc...)

Il consulente che lavora nella cooperativa indica brevemente i suddetti argomenti. Egli deve scoprire in che misura il futuro imprenditore – dipendente conosce questi argomenti e, in caso di necessità, raccomanda di fare una formazione specifica o di colmare le lacune da soli durante la consulenza individuale. Se questo non è possibile, egli compila un piano/progetto di formazione specifica che può essere dato a tutti gli imprenditori – dipendenti o soltanto a qualcuno.

All'interno del programma degli incontri di formazione mensile ci sono anche **argomenti più specifici** come il lavoro al computer (introduzione all'informatica), la cui conoscenza è lacunosa soprattutto nelle persone di mezza età o di età ancora superiore, in seguito come stabilire il prezzo di un prodotto/servizio (che può essere discusso dal punto di vista del marketing o finanziario), come elaborare l'offerta di prezzo, come gestire il business sotto l'aspetto amministrativo (per esempio creare uno strumento per ricordare le date di scadenza delle fatture, i trasferimenti finanziari alla Banca o i contributi assicurativi, i pagamenti delle rate dei prestiti, ...) come usare correttamente il software di contabilità,...

Un servizio molto efficace e molto apprezzato dall'imprenditore è il servizio di **coaching individuale/personale** (consulenza individuale) nella forma di incontri/discussioni individuali mensili. Questi incontri vengono incentrati su tutto quello che preoccupa l'imprenditore. Per questo servizio è necessaria profonda fiducia sia da parte dell'imprenditore – dipendente che da parte del consulente.

La cooperativa applica nella pratica le attività per aumentare la consapevolezza nel campo dello sviluppo sostenibile, dei rischi potenziali sul cantiere (in collaborazione con le organizzazioni professionali per la prevenzione nel settore edile e dei lavori pubblici = OPPBTP www.oppbtp.fr.) così come la formazione relativa alla sicurezza sul cantiere: le autorizzazioni professionali, il primo soccorso sul posto di lavoro (il soccorritore, il tecnico di sicurezza).

OPPBTP organizza la formazione e generalmente rende consapevole l'imprenditore sui potenziali rischi nel campo edile. Uno degli argomenti della formazione è il primo soccorso sul posto di lavoro, la formazione per fornire il primo soccorso dura due settimane.

Riguardo alle autorizzazioni professionali ne esistono di diversi tipi (per l'elettricità, per l'amianto, per i lavori in quota, ...). Queste autorizzazioni possono essere obbligatorie e, in questo caso, l'imprenditore deve ottenerle, oppure possono essere raccomandate e questo dipende dal tipo di lavoro. Ci sono diversi livelli per queste autorizzazioni che possono essere ottenute dopo una formazione più o meno lunga e dopo il superamento di un esame.

Animazione, gestione della rete di imprenditori e aiuto nell'acquisizione degli ordini

Nelle società standard gli imprenditori spesso si sentono isolati e non hanno contatti con gli altri imprenditori. La CAE evita questo isolamento attraverso la creazione, l'animazione e l'amministrazione di una rete di imprenditori (ex imprenditori – dipendenti o imprenditori – dipendenti attuali).

Nell'ambito di questa missione la CAE organizza per gli imprenditori il « **caffè per l'animazione** » ogni sei mesi. Gli ex imprenditori – dipendenti e gli imprenditori – dipendenti attuali si incontrano, discutono su questioni relative all'edilizia, scambiano esperienze, idee e questo contribuisce allo sviluppo di iniziative collettive tra gli imprenditori. Oltre a condividere le esperienze, questi incontri consentono di valutare il progresso, l'avanzamento del lavoro e la professionalità.

Un altro servizio offerto dalla cooperativa permette di **creare una rete tra le diverse professioni**. Il consulente della cooperativa è la prima persona da contattare. Se, per esempio, un muratore ha bisogno di un imbianchino, il consulente li mette in contatto perché questi potrebbero non conoscersi. In caso di necessità la cooperativa può **contattare l'imprenditore mediante i membri della sua rete**.

Durante il primo contatto con l'aspirante imprenditore, la cooperativa esegue la diagnosi della sua idea di business (analizza la conformità dell'idea di business con il creatore della stessa). Se il risultato dell'analisi è positivo, l'aspirante è ammesso alla cooperativa. Se persistono dubbi sulla conformità, l'organizzazione fornisce all'aspirante imprenditore un **orientamento diverso** per quanto riguarda la formazione, per acquisire le conoscenze necessarie per l'attività economica e/o per creare una propria società o un'altra organizzazione che può offrire diverse soluzioni e prospettive lavorative.

La cooperativa non è un soggetto commerciale. Il suo ruolo principale è facilitare all'imprenditore le procedure per fare impresa. In questo caso quello che l'imprenditore – dipendente impara all'interno della cooperativa è l'imprenditorialità collettiva. La cooperativa ha una propria rete di partner (di cui fanno parte anche gli ex tirocinanti) e questa rete permette di acquisire gli ordini per i suoi imprenditori – impiegati.

D. Servizi legali e tributari

La quarta e ultima sezione è costituita dai servizi dell'area legale e tributaria.

La cooperativa fornisce **assistenza nel caso in cui l'imprenditore commetta mancanze nel pagare le fatture**, si assume il compito di diffondere notizie o cerca un mediatore o un avvocato (a spese dell'imprenditore).

Fanno parte di questa sezione anche i consigli forniti all'imprenditore su come **ottimizzare le tasse** (soprattutto in termini di costi) o su come **investire nel modo più appropriato**.

5. Rapporti tra la cooperativa e le banche

Come descritto in precedenza, la cooperativa è l'unico soggetto giuridico, quindi il rapporto con la banca è stabilito e gestito dalla cooperativa CAE. La cooperativa utilizza diversi conti bancari per operare in modo appropriato. Esistono almeno due conti: il conto per l'organizzazione/istituzione della cooperativa, chiamato anche il "conto principale" e il conto degli imprenditori. Entrambi vengono aperti subito dopo la creazione ufficiale della cooperativa.

Il conto per l'organizzazione serve per le operazioni della cooperativa. Su questo conto si trovano tutti i mezzi finanziari accumulati che non sono collegati con l'imprenditore, ovvero:

- a. i vari sostegni finanziari che la cooperativa ha ottenuto: sussidi, contributi, donazioni, ...
- b. le risorse per il pagamento della sede della cooperativa, le assicurazioni, gli stipendi (del commercialista, dei formatori/consulenti, delle unità amministrative della cooperativa), le quote associative, il software...

Sul conto degli imprenditori ci sono le risorse finanziarie derivanti dalle attività di business degli imprenditori della cooperativa. Su questo conto si trovano tutte le risorse (non differenziate) e solo la contabilità analitica può permettere di stabilire l'esatta natura delle risorse appartenenti a uno specifico imprenditore. Poiché esiste un solo conto per tutti gli imprenditori la cooperativa non deve aprirne di nuovi al momento dell'ammissione di nuovi imprenditori. Le risorse finanziarie vengono trasferite sul conto degli imprenditori già durante la valutazione dell'attività di business di un aspirante imprenditore. La Cooperativa Petra Patrimonia Corsica deposita sui conti degli imprenditori tutte le risorse di questi ultimi: degli imprenditori in fase di prova, degli imprenditori – dipendenti e degli imprenditori – membri associati. Lo schema seguente illustra la composizione del conto bancario degli imprenditori.

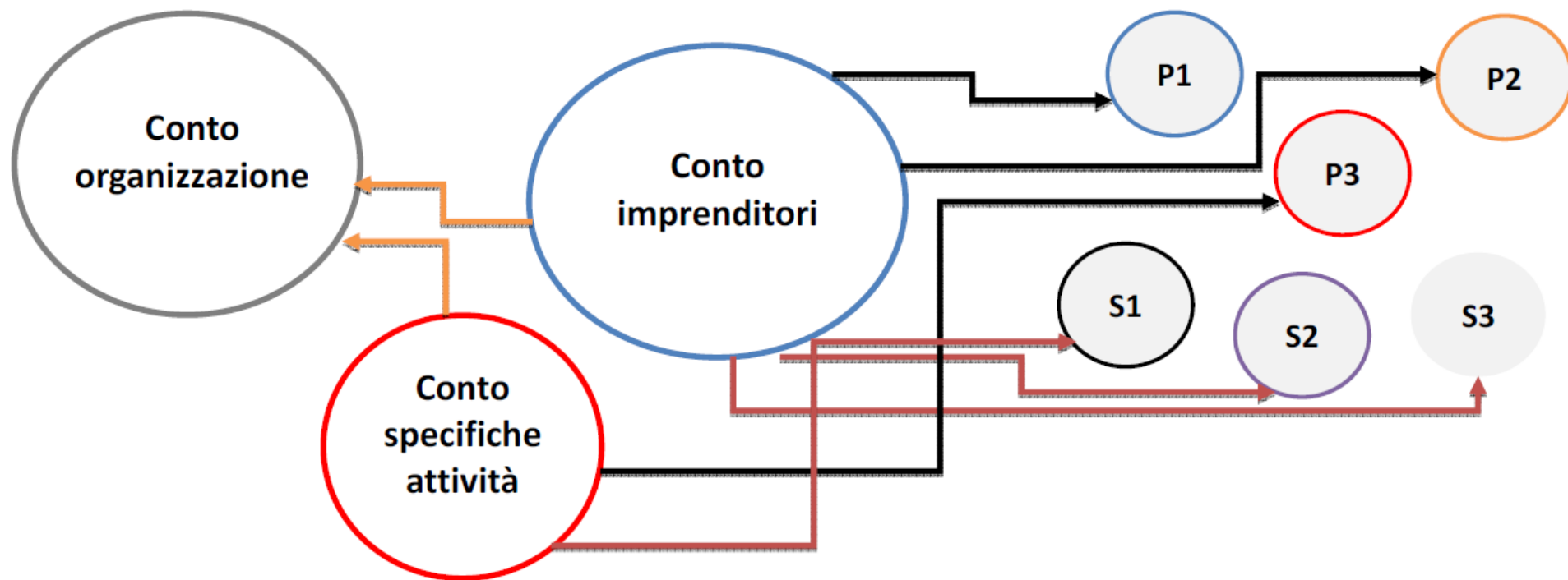
(si veda l'immagine a pag. 12 del testo in inglese)

Le attività di business di qualche imprenditore richiedono particolare attenzione per la gestione dei conti. Per esempio nel caso di negozi online. In questo caso la cooperativa può chiedere alla Banca di aprire un ulteriore conto per questa attività specifica. Nel caso in cui diversi imprenditori abbiano attività specifiche, i sottoconti vengono collegati al conto specifico. Il numero dei sottoconti corrisponde al numero delle attività specifiche.

Sono i commercialisti e i consulenti che amministrano uno o più conti degli imprenditori. Sui conti particolari vengono eseguite, per la maggior parte, le seguenti operazioni: il trasferimento dei contributi mensili dell'imprenditore dal conto dell'imprenditore al conto dell'organizzazione (per il pagamento comune dei costi di gestione delle operazioni della cooperativa CAE, delle assicurazioni, ...), il pagamento delle spese dell'imprenditore dal conto dell'imprenditore (il pagamento degli stipendi dell'imprenditore sui conti personali della cooperativa, il pagamento delle fatture dei fornitori, ...)

Il conto dell'organizzazione (della cooperativa CAE) è gestito dai direttori della cooperativa.

Il flusso di soldi tra i conti bancari è illustrato nello schema seguente:



→ = trasferimento di risorse sul conto della cooperativa

→ = pagamenti diretti ai fornitori

→ = pagamento degli stipendi, spese per acquisti in contanti, pagamenti anticipati

P = conti personali degli imprenditori

S = conti dei fornitori

6. Ripartizione delle responsabilità in caso di operazioni particolari

La cooperativa CAE, per preparare in modo adeguato gli aspiranti imprenditori alle attività di business indipendente ha creato un grafico da cui si evince che la responsabilità di tutte le azioni svolte all'interno della cooperativa CAE è dei lavoratori della cooperativa e anche degli imprenditori. La panoramica di queste operazioni e la ripartizione delle responsabilità sono stabilite nel seguente grafico.

Cooperativa per l'impiego e il business: consulenza amministrativa, gestione contabile e finanziaria		
<u>Operazione</u>	<u>Imprenditore</u>	<u>Cooperativa</u>
Ammissione alla cooperativa		
Elaborazione del contratto CAPE (contratto per il supporto del progetto di business)		X
Presentazione del contratto CAPE al URSSAF (Istituto per le Assicurazioni Sociali)		X
Analisi dei rischi		X
Comunicazione alla compagnia assicurativa	(X)	
Ciclo: "Vendita – Clienti"		

Ricerca di clienti	X	
Rispondere alle chiamate	X →	X
Contratti per la fornitura di servizi tra l'imprenditore e il cliente		X
Presentazione della quotazione di servizi o delle opere	X →	← X
Fatturazione dei servizi o dei lavori		← X
Elaborazione contabile delle fatture del fornitore		X
Annullamento della vendita o del servizio		X
Sollecitare per le fatture non pagate	X →	
Risolvere i problemi con i clienti / fornitori	X →	← X
Ciclo: "Acquisto - Costi"		
report mensile degli acquisti in base ai pagamenti delle fatture ai fornitori	X →	
Report mensile delle spese di viaggio	X →	
Controllo, registrazione e pagamento delle fatture al fornitore e delle spese di viaggio		X
Ciclo: "Acquisti - fornitori"		
Ordini	X	
Verifica della correttezza delle fatture / ordini delle merci e servizi forniti	X	

Controllo, registrazione e pagamento delle fatture al fornitore e delle spese di viaggio	X	
Controllo della remunerazione - Controllo approfondito della situazione economica e sociale del destinatario del contratto CAPE		
Simulazione della remunerazione		← X
REchiesta per il pagamento della retribuzione	X →	
Contributi per assicurazioni sociali: rapporti periodici e mensili		X
Procedimenti in caso di congedo per malattia, infortuni sul lavoro		X
Pagamento supplementare dello stipendio / remunerazione		← X
Obblighi di imposte		
Rapporti IVA		X
Rapporto sull'imposta sul reddito personale	X	← X
Contabilità e flusso di cassa		
Ricevere pagamenti dai clienti	X →	← X
Pagamento della remunerazione nel caso in cui il saldo del conto lo consente		X
Pagamento dei contributi assicurativi e delle imposte dirette e indirette		X
Pagamento delle fatture di acquisto e spese di viaggio dell'imprenditore		X
Pagamento delle fatture al fornitore		X
Informazioni		
Stampa della dichiarazione delle informazioni contabili		← X
Discussione della situazione finanziaria (una volta ogni 6 mesi)		← X
Colloqui individuali per analizzare i risultati contabili		X

Legenda: X = svolgimento delle operazioni
 ← → = presentazione di documenti personali

7. Sommario

In questo contesto economico e sociale complicato, spesso i modelli standard per la creazione di società sembrano essere inadeguati per la particolare situazione degli aspiranti imprenditori. Soprattutto per chi desidera mettere in pratica le proprie competenze e lavorare in modo autonomo senza creare una società nel modo standard.

Le CAE offrono soluzioni che, al giorno d'oggi, oltrepassano i confini nazionali, perché la creazione di posti di lavoro e l'avviamento di attività economiche è comune nella nostra società Europea ma anche al di fuori di essa.

Principali vantaggi delle CAE per gli aspiranti imprenditori:

- Essere consigliati da un team di imprenditori che dà vitalità alla cooperativa, avere relazioni stabili e la possibilità di evitare l'isolamento;
- Apprendere il funzionamento del lavoro di impresa svolgendo attività di business e, nello stesso tempo, creando le basi per la propria posizione di lavoro;
- Avere la possibilità di dedicare tutto il tempo di lavoro all'attività di business, di produzione e di vendita: l'aspetto amministrativo, contabile e fiscale di tutti gli imprenditori sono di competenza della CAE;
- Avere la possibilità di sviluppare l'attività di business senza perdere i diritti sociali (indennità di disoccupazione) e dividere in tempo i guadagni e le spese;
- Essere assicurati come qualsiasi dipendente;

- Avere la possibilità di crearsi un proprio guadagno svolgendo più attività;
- Avere la possibilità di utilizzare la rete, la cooperazione flessibile delle professionalità all'interno di una società (subappaltare in modo reciproco, scambiare informazioni e procedure, discutere delle attività di un particolare imprenditore – dipendente e dei futuri progressi della cooperativa). Il tempo dedicato a queste discussioni e allo scambio di esperienze favorisce la sinergia e garantisce che l'imprenditore non sia solo/isolato;
- Avere la possibilità di partecipare al progetto collettivo e di creare una solidarietà sostenibile.

Ovviamente, esistono anche degli svantaggi. I principali inconvenienti che gli imprenditori – dipendenti identificano nella cooperativa sono i seguenti:

- I costi delle assicurazioni sociali (contributi del datore di lavoro e dei dipendenti),
- La difficoltà nel far conoscere questo statuto ancora poco conosciuto, soprattutto nelle Banche
- L'impossibilità di accedere a qualche forma di assistenza finanziaria.

I paesi in cui questo modello non è stato ancora implementato riscontrano problemi nella valutazione dello stesso nell'attuale quadro giuridico. Il progetto potrebbe costituire un primo tentativo e, in seguito, potrebbe diventare la base da cui partire per le trattative, la discussione, la promozione, ... di questo modello efficace e interessante.