



Parteneriat Strategic pentru Cooperare în cadrul formării vocaționale în vederea inovării și a schimbului de bune practici Apel de proiecte – acțiunea 2, 2015-1-RO01-KA202-015094

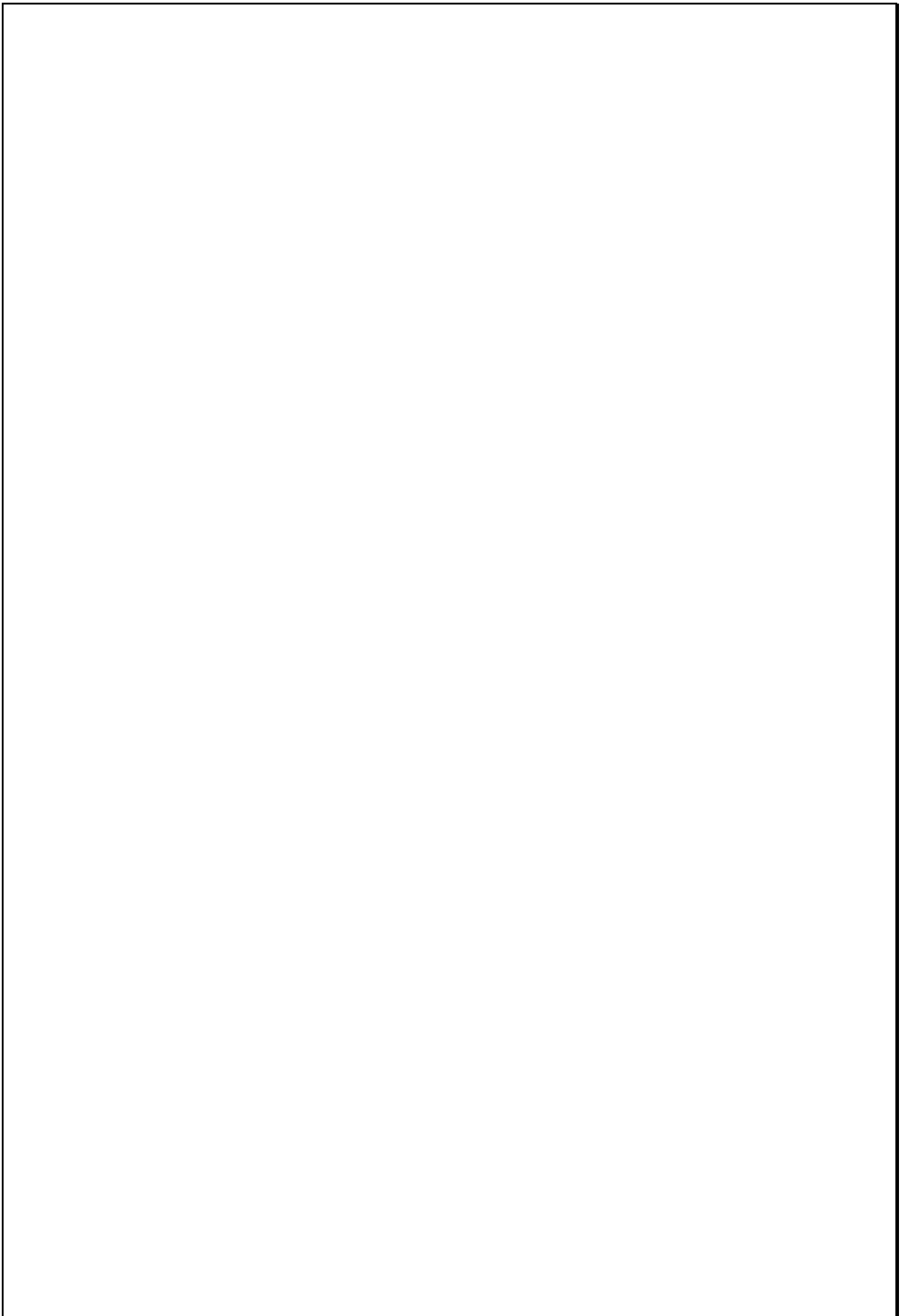
# CO-OP FOR Empowering Youth

*CO-OP For Empowering Youth  
(Cooperare pentru motivarea tineretului)*

## **O2: Ghid de susținere a Cooperativelor care desfășoară activități pentru crearea locurilor de muncă**

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Această publicație reflectă opinia autorului iar Comisia Europeană nu este responsabilă pentru informațiile conținute de acest document.





## Cuprins

I.	Introducere.....	5
1.1.	Scurt istoric .....	5
1.2.	Necesitatea de a crea un mediu propice pentru antreprenoriat ....	5
II.	De la crearea întreprinderilor la dezvoltarea activităților .....	6
2.1.	Incubatoare de afaceri .....	6
2.2.	Cooperative de afaceri cu scop lucrativ .....	9
III.	CAE au un actor important al Economia Solidarității Sociale. ....	11
3.1.	Care sunt diferențele față de incubatoarele de afaceri ? .....	11
3.2.	De ce să creăm o cooperativă pe modelul CAE -Coopératives d'Activités et d'Emplois dacă deja există Incubatoare de Afaceri ? .....	12
3.3.	Explicarea diferitelor etape și puncte de divergență între incubatoarele de afaceri și cooperativele CAE.....	13
IV.	CAE : un punct de vedere legal.....	14
4.1.	Dificultăți juridice.....	14
4.2.	Cadrul legal .....	15
V.	CAE LA NIVEL LOCAL.....	15
5.1	Sensibilizarea actorilor instituționali și operaționali .....	15
5.2.	Efectuarea unui studiu de fezabilitate .....	16
5.3.	Cercetarea de piață.....	16
5.4.	Rolul CAE la nivel teritorial.....	16
VI.	PERSPECTIVA TEHNICĂ A MODELULUI CAE .....	17
6.1.	PRIMA REUNIUNE .....	18
6.2.	Recepția .....	18
6.3.	Integrarea, acompaniere si rezultate.....	20
6.3.1.	Integrarea .....	20
6.3.1.	Acompanierea .....	21
6.3.3.	Rezultate conform CAPE.....	23
6.4.	Schema parcursului CAE .....	25
VII.	Sinteza serviciilor CAE .....	26
7.1.	Înainte de integrare .....	26
7.2.	Comitetul de admitere.....	26
7.3	INTEGRAREA .....	27
7.4.	Faza de testare .....	28
7.5.	Antreprenorul-salariat .....	30
7.6.	Antreprenorul salariat asociat .....	31

VIII. CAE punct de vedere social .....	32
8.1. Statutul social .....	32
8.1.1.În perioada CAPE .....	32
8.1.2. În perioada de Contract ca Antreprenor-Salariat .....	32
8.2. Securitate Socială .....	33
8.2.1.În perioada contractului CAPE .....	33
8.2.2.În perioada de Contract Atreprenor-Salariat.....	33
8.3. Dreptul la Șomaj.....	33
8.3.1.În perioada contractului CAPE .....	33
8.3.2.În perioada de Contract ca Antreprenor-Salariat .....	34
8.4. Pensionarea și prevenția.....	34
8.4.1.În perioada de Contract CAPE .....	34
8.4.2. În perioada de Contract ca Antreprenor-Salariat .....	34
IX. CAE din punct de vedere financiar .....	35
9.1. Modelul economic .....	35
9.2. Finanțări private.....	35
9.3. Finanțări publice .....	35
X.Organigrama CAE .....	37
10.1. Echipa operațională .....	37
10.2. Comitetul de selecție al echipei .....	39
XI.Concluzii .....	39

# I. Introducere

## 1.1. Scurt istoric

Crearea afacerilor în Franța, a fost liberalizată ca urmare a Revoluției Franceze prin decretul Allarde din 2 și 17 martie 1791, care a eliminat corporațiile și a introdus libertatea de a crea întreprinderi individuale cu o singură condiție: să plătească impozit la stat. Impozitul a fost denumit: licență, impozitul pe vânzări sau taxă profesională.

Franța se confruntă cu dificultăți în ceea ce privește creșterea economică. Încă din anii 70 au fost mai multe crize în plan economic și social. În ultimul deceniu s-a remarcat că mediul antreprenorial a cunoscut mai multe faze ale evoluției, faze experimentale care au stimulat economia și au redus rata șomajului.

## 1.2. Necesitatea de a crea un mediu propice pentru antreprenariat

În septembrie 1979 domnul Marois a scris un articol într-un jurnal numit "ALTFEL" «fiecare si-a creat propriul său loc de muncă? ». Ca urmare acestui articol, în decembrie 1980 s-a înființat în Franța, Buticul de Management, un instrument dedicat exclusiv creării diferitelor tipuri de societăți comerciale. Într-adevăr, nici un program nu a fost dezvoltat anterior pentru acompanierea promotorilor care si-au dorit sa-si creeze o afacere.

În consecință, în 1983, guvernul a semnat un Contrat de Plan (Plan Contractual ) cu Comité de Liaison des Boutiques de Gestion (CLBG) / (Comitetul de legătură a Buticurilor de Gestiune ) , care a contribuit la structurarea și dezvoltarea domeniului. Au fost dezvoltate mai multe tipuri de instrumente utilizate la nivel național de către diversele buticuri de management (CLBG).

În anii '90, rețeaua Boutiques de Gestion d'Entreprises (BGE) /(Buticurilor de Gestionare a Afacerilor) a scos în evidență mai multe obstacole care apar în calea dezvoltării noilor întreprinderi, inclusiv stresul legat de înființare, facilitățile pe care le au promotorii proiectelor de afaceri pentru înființarea acestora. Au fost puse în aplicare și alte tipuri de instrumente pentru crearea noilor afaceri: instrumente financiare, accesul la microcredite, programe de formare pentru promotorii proiectelor de afaceri, dezvoltarea abilităților și a competențelor antreprenoriale.

## II. De la crearea întreprinderilor la dezvoltarea activităților

### 2.1. Incubatoare de afaceri

Inițiativele private cum a fost și Boutiques de Gestion în toată Franța, au ajutat, așa cum am subliniat și în secțiunea anterioară, să poată să fie depășite o serie de obstacole în vederea înregistrării noilor afaceri, noilor tipuri de business la centrul de afaceri Centres de Formalités des Entreprises (CFE) și la Chambres du Commerce et de l'Industrie (CCI) /Camerile de Comerț și Industrie (CCI).

În afară de stresul de a începe o afacere, demersurile administrative și elaborarea studiului de fezabilitate mai există încă două obstacole majore: realizarea unui număr mare de proiecte și numărul mare și diversitatea antreprenorilor.

Prin urmare, au apărut și multe idei, inițiative pentru a rezolva piedicile apărute în extinderea sprijinului acordat antreprenorilor pentru dezvoltarea afacerilor. Una dintre aceste inițiative a fost aceea de a lansa un nou concept și anume: incubatorul de afaceri. Apariția alternativă la procesul tradițional de creare a afacerilor a fost propus de un număr de actori economici de referință, atât în ceea ce privește creșterea economică, cât și în ceea ce privește continuitatea activității post-creare.

Ministerul Muncii a fost foarte rapid interesat de noul cadru propus de către atelierele care erau în legătură cu incubatoarele de afaceri.

Inițiativele locale au fost toate susținute de organisme instituționale franceze, cum ar fi Ministerul Muncii, Caisse des Dépôts et Consignations (CDC) și Comisia Europeană prin intermediul proiectelor europene, ca parte a unui experiment.

În Franța Rezultatul acestor inițiative locale a fost apreciat astfel încât s-a hotărât oficializarea și legalizarea experimentului în 2003 și 2005 adoptându-se decretele de aplicare a legii cu privire la inițiativa economică, și a fost conceput Contractul de sprijin pentru proiectele de Enterprise (CAPE). Formalizarea a permis instalarea și dezvoltarea a numeroase incubatoare de afaceri pe întreg teritoriul francez, ceea ce a dus la crearea unei rețele naționale Uniunea Incubatoarelor de Afaceri – L'Union des Couveuses d'Entreprises (UCE).

Rolurile definite pentru Uniunea Incubatoarelor de Afaceri L'Union des Couveuses d'Entreprises (UCE) sunt :

- Coordonarea activităților incubatoare de afaceri locale
- Conceperea modulelor de formare, care se vor utiliza în toate incubatoarele locale, atât pentru personalul implicat, pentru antreprenori cât și pentru testarea planului de afaceri.
- Reprezentarea incubatoarelor companiilor franceze la toate nivelurile și la toate instituțiile naționale franceze
- Crearea activităților de lobby în Franța și Europa

În ceea ce privește rolul incubatoarelor de afaceri, care sunt în cele mai multe cazuri asociații, aceste asociații ajută viitorii antreprenori să își dezvolte și să-și pună în practică propriile afaceri. Înainte de a fi admis în cadrul Incubatorului de afaceri, promotorul afacerii trebuie să –și prezinte proiectul unui comitet de selecție, care va evalua dacă acesta poate fi ajutat de structura respectivă pentru a-și pune în aplicare planul de afaceri. Sunt luate în considerare următoarele aspecte: zona unde se va desfășura activitatea, meseriile care necesită asigurare obligatorie sau licențe de reglementare, progresul implementării proiectului de afaceri. Comitetul de selecție va planifica realist în ședințe de coaching cu promotorul afacerii obiectivele și fiecare etapă a proiectului.

Prin semnarea CAPE, între promotorul proiectului de afaceri și incubatorul de afaceri are loc , de fapt, formalizarea colaborării, prin care

se stabilesc de comun acord, viziunea, misiunea, obiectivele și etapele de urmat.

Obiectivul CAPE este de a oferi instruire promotorilor de proiecte în crearea propriilor afaceri. Antreprenorul este de acord să urmeze un program de formare pe tot parcursul contractului său. Dreptul muncii definește limita doar la semnarea unui singur contract CAPE: beneficiarul nu poate avea simultan și un contract de muncă cu normă întreagă.

CAPE nu este un contract de muncă, acesta pur și simplu permite unui promotor de proiect de afaceri să-și testeze activitatea de bussines în condiții reale, într-un mediu legal siguranță. În tot acest timp promotorii primesc sprijin în multe domenii, cum ar fi contabilitate, managementul corporativ, comercial, comunicare, marketing, etc. cu toate acestea, dreptul comercial prevede că beneficiarul poate fi afiliat la regimul general de securitate socială.

Specificitatea CAPE constă în furnizarea unui model pedagogic adaptat fiecărui promotor. Formarea în meseria de antreprenor implică dobândirea de competențe tehnice și de management pentru a-și putea defini și gestiona planul de afaceri.

Acompaniamentul promotorului conform contractului CAPE :

- Testarea afacerii la scara largă înainte de a fi creat efectiv
- Cadru juridic adecvat
- Proces de învățare ca manager al unei afaceri
- Sprijin acordat cu regularitate din punct de vedere strategic, contabil și administrativ,
- Evaluarea continuă a capacităților antreprenoriale ale promotorilor,
- Punerea la dispoziție a unei asigurări adecvate,
- Formarea pentru a înțelege mai bine poziția de lider în afaceri
- Menținerea drepturilor sociale în timpul și după testarea afacerii
- Posibilitatea de a crea o afacere într-un mod diferit,

Acest prim pas a fost începutul unei expansiuni a alternativelor antreprenoriale ca incubatoare de afaceri, cum sunt hoteluri, pepinierele întreprinderilor și activităților de cooperare și ocuparea forței de muncă (d'Entreprises et les Coopérative d'Activités et d'Emplois (CAE)).



Incubatoarele de afaceri au fost concepute pentru a proiecta lideri în domeniul inovării (de multe ori laboratoare de cercetare și universități). Întreprinderile și incubatoarele de afaceri hoteliere permit doar găzduirea activităților, însă a apărut un alt tip de „incubator”, fiind unul dintre cele mai atractive în alegerile promotorilor de proiecte de afaceri, este vorba despre cei care nu doresc să înceapă o afacere singuri, ci să își dezvolte afacerea și activitățile într-un mod de cooperare, într-un mediu colectiv de muncă - Coopératives d’Activités et d’Emplois. Acest model a permis într-adevăr, o acompaniere mult mai importantă decât ceea ce s-a făcut în cadrul incubatoarelor de afaceri, pentru că se desfășoară pe o perioadă mult mai lungă.

## 2.2. Cooperative de afaceri cu scop lucrativ

Cooperativele cu scop lucrativ a fost create la Lyon, în 1995, prin înființarea CAE numită denumită inițial „Cap Services”, având ca obiectiv acordarea încrederii și siguranței promotorilor de afaceri în vederea creării propriilor locuri de muncă. Aceasta a avut ca scop inițial testarea în condiții reale a planurilor de afaceri propuse prin incubatoarele de afaceri ale diferitelor companii, fără a trece în mod obligatoriu la crearea efectivă a afacerii după testare. Acest cadru a fost consolidat prin aplicarea principiului mutualității și partajării proprietății dintre structură și antreprenori..

Cooperativele cu scop lucrativ (CAE) reprezintă un concept original, care permit unui promotor de proiect testarea afacerii în condiții de siguranță. De-a lungul timpului, Cooperativele cu scop lucrativ (CAE) s-au evidențiat și au devenit o componentă extrem de importantă a economiei de solidaritate socială în Franța.

Dar, mai întâi, ce este o activitate de cooperare și ocuparea forței de muncă?

Într-un context nefavorabil socio-economic, prin care a trecut cea mai mare parte a Europei, modele tradiționale de înființare de afaceri se dovedesc a fi adesea decalate de poziția promotorilor de proiecte. Într-adevăr, unii antreprenori doresc să trăiască experiența lor, în mod independent, fără a crea o companie tradițională, pentru a evita

singurătatea antreprenorului, dificultățile și cheltuielile administrative, etc. .

Această formă de antreprenoriat colectiv îi oferă o soluție mai sigură pentru a a-și dezvolta afacerea. Promotorul de proiect, care se alătură CAE are un cadru legal existent, (liderul de proiect se numește antreprenorul de testare), în primul rând pentru a-și testa activitatea și, în al doilea rând, beneficiază de un statut de salariat cu contractant cu contract pentru perioadă nedeterminată având toate asigurările acoperite prin acest contract. Tot ceea ce înseamnă gestionarea administrativă, contabilă, socială, fiscală, financiară sunt în comun. Acest cadru îi permite promotorului să se concentreze asupra activității sale antreprenoriale, totul fiind asigurat.

CAE permite antreprenorilor să se grupeze în aceeași structură pentru a-și crește expertiza având posibilitatea de a-și împărtăși feedback-ul privind propria experiență. Această solidaritate generează astfel oportunități de dezvoltare (inovare și dezvoltare în afaceri ).

#### **Cooperativa reprezintă:**

**Un instrument de dezvoltare locală:** Încurajează și promovează crearea de activități și locuri de muncă locale, ceea ce permite dezvoltarea economică locală. Este, de asemenea, responsabilă pentru crearea unei sinergii puternice, deoarece activitatea cooperativelor se bazează pe colaborarea cu actorii locali. Cooperativa participă la rețele economice locale, deoarece construiește relații, parteneriate cu actorii sociali, economici și instituționali, cum ar fi administrațiile locale și autoritățile locale. CAE se află în centrul dinamicii locale permițând, prevenirea și evitarea formelor de sărăcie a economiilor locale prin reunirea într-un singur loc a mai multor proiecte, reducerea izolării promotorilor de proiecte.

**O întreprindere socială:** CAE nu selectează promotorii de proiecte în funcție de criteriile de profitabilitate. Aceasta este deschisă oricărui promotor care nu-și mai găsește locul în întreprinderile clasice. Ea însoțește, de asemenea, mulți oameni excluși în mod tradițional de pe piața forței de muncă (șomerii, persoanele cu dezabilități, tinerii fără calificare ...) pentru a-și găsi locuri de muncă, pentru a se reorienta pe

piața forței de muncă, pentru a-și dezvolta experiența personală, pentru a se lansa într-o aventură antreprenorială.

**O întreprindere de economie socială:** CAE face parte din economia socială, care își propune să plaseze economia în serviciul oamenilor și nu invers. Modelul se bazează pe următoarele principii: se concentrează pe comunitate și pe membrii săi, autonomie în management, decizii luate democratic, supremația oamenilor și a forței de muncă asupra capitalului și în distribuția veniturilor.

**O afacere mutuală:** punerea în comun și, prin urmare, reducerea costurilor individuale, se află în centrul proiectului CAE. Mai multe forme mutuale sunt puse în evidență la locul de muncă: sprijinul juridic, administrativ, contabil, asigurări, schimbul de cunoștințe, de formare, competențe sau proiecte, contact regulat cu alți antreprenori.

### III. CAE au un actor important al Economia Solidarității Sociale.

#### 3.1. Care sunt diferențele față de incubatoarele de afaceri ?

Plecând de la experiența incubatoarelor de afaceri, a apărut nevoia de continuitate în susținerea - acompanierea promotorilor de proiecte. Incubatoarele de afaceri, au oferit doar două soluții:

- Acompanierea promotorul proiectului pentru a-și demara propriul proiect și pentru a se reorientarea profesional (modele , tipuri de proiecte, reconversie profesională, formare.
- Începerea afacerii de către promotor care poate obține un venit, plata impozitelor pe salarii și asigurările sociale.

Originalitatea CAE constă în oferirea celei de a treia opțiuni, testarea activității este viabilă și a generează venituri suficiente, oferă și un statut de „antreprenor angajat“, care îi permite să primească un salariu și să beneficieze de protecția socială ca și un angajat clasic. Acest statut antreprenor-salariat și antreprenor –salariat-asociat, după cum vom

vedea mai târziu, marchează principala diferență între un incubator de afaceri și CAE.

### 3.2. De ce să creăm o cooperativă pe modelul CAE - Coopératives d'Activités et d'Emplois dacă deja există Incubatoare de Afaceri ?

În primul rând, diferența mare între cooperativele CAE și incubatoare de Afaceri reiese din statutul juridic.

Incubatoarele de afaceri sunt create pe bază de asociere, în timp ce cooperativele CAE sunt create ca societăți "Sociétés Coopératives et Participatives (SCOP) ou en Sociétés Civiles d'Intérêts Collectifs (SCIC)". Aceste forme juridice nu au același scop, una este de interes social, iar cealaltă de interes economic, însă CAE combină cele două forme economice socială.

Cealaltă mare diferență constă în noul statut propus de modelul CAE, antreprenorul-angajat. Aceasta este o inovație atât economică cât și socială. Crearea unui nou model economic, la nivelul economiei sociale, reprezintă un progres social important, acest progres este marcat de statutul antreprenorul-angajat pe care incubatoarele de afaceri nu îl pot oferi.

O altă diferență constă în continuitatea acompaniamentului, consilierii acordată antreprenorului-angajat, care reprezintă o valoare fundamentală pentru durabilitatea activității. Formarea și consilierea oferită de CAE le permite antreprenorilor-angajați să poată înțelege potențialele dificultăți care stau la baza creării unei afaceri.

Într-o Cooperativa CAE, promotorul proiectului vine cu o abordare diferită față de abordarea pe care ar fi avut-o în cadrul unui incubator de afaceri. Chiar dacă există o similitudine, în prima fază a acompaniamentului (testarea activității), promotorul de proiect, când vine la cooperativa CAE, i se explică abordarea și viziunea care stau la baza modelului CAE. În acest, sens în cadrul cooperativei CAE, promotorul proiectului va avea o colaborare pe termen mai lung iar proiectul va fi dezvoltat în sensul creării propriului său loc de muncă. În cadrul incubatoarelor de afaceri, promotorul proiectului dorește să-și testeze activitatea pentru a începe o afacere. Această diferență este fundamentală.

### 3.3. Explicarea diferitelor etape și puncte de divergență între incubatoarele de afaceri și cooperativele CAE

COOPERATIVELE DE COOPERARE ȘI CREARE DE LOCURI DE MUNCĂ CAE					
INCUBATOARE DE AFACERI					
PRIMA ÎNTĂLNIRE	PRIMIREA	Integrarea Coaching individual și / sau colectiv	TESTAREA ACTIVITĂȚII	Contract antreprenor-angajat	Antreprenor-salariat-asociat
Toți promotorii de proiect, indiferent de modelele de proiect sau ideile de proiecte-Demistificate, Culegerea de informații	Idei-promotori de proiecte-informații-definirea planurilor de carieră și a obiectivelor-Comitetul de Selecție	Declarația promotorului de proiect pentru organismele sociale Acompaniamentul Sesiuni tehnice de formare Sprijin individualizat Validarea proiectului Plan de activități, obiective	Antreprenori care au semnat contractul CAPE Punerea în conformitate și legalitate a proiectului Sprijin contabil Sprijin individual Formare pentru a-și crea propria rețea Un cadru securizant (statutul social neschimbat, într-o întreprindere structurată, aparține unei rețele), Împărtășirea experienței promotorului de proiect cercetare de piață la scară mare, Un mediu care face legătura cu formarea (documentarea adecvată, relaționare profesională individuală și colectivă).	Continuitatea contractului CAPE Libertatea de a învăța ca și salariat despre propria afacere Statutul de salariat cu toate avantajele sociale Sprijin și consiliere pentru a deveni un adevărat șef al propriei afaceri Evoluează în interiorul unei întreprinderi comune Acces la o rețea mult mai mare Schimbul de experiență cu alți antreprenori angajați	Devine asociat al structurii chiar dacă este și salariat pentru activitatea sa.

## IV. CAE : un punct de vedere legal

### 4.1. Dificultăți juridice.

Inițial, incubatoarele de afaceri au fost mobilizate pentru a sensibiliza guvernele cu privire la necesitatea de a crea un cadru legal pentru acest nou tip de activitate cu privire la testarea afacerii

Crearea de afaceri a devenit, în timp, o nouă profesie prin intermediul CAE. Acesta ajută promotorii de proiecte să-și evalueze viabilitatea și durabilitatea afacerii înainte de a opta pentru statutul de antreprenor-angajat sau de a –și începe singur propria afacere. Înainte de legalizarea statutului, promotorii de proiect s-au confruntat cu o situație fără precedent datorită lipsei de statut social. Într-adevăr, promotorilor proiectului CAPE nu li s-a recunoscut conform legii nici statutul de antreprenor nici cel de angajat.

A fost o provocare dificilă. A determinat o creștere a flexibilității în ceea ce privește contractele de muncă existente și în ceea ce privește remunerația. Plățile se fac în funcție de implicare și de tipul de activitate însă nu existau prevederi legale în acest sens, ceea ce ducea la asumarea unor riscuri privind legislația muncii și ducând la serioase consecințe negative pentru toți antreprenorii.

Legiuitorul a dorit să legislaze pentru antreprenori un statut care să-i protejeze și să le permită să își păstreze drepturile dobândite și chiar de a obține altele noi. Aceste caracteristici noi oferă antreprenorilor răspunsuri practice privind testarea afacerii din perspectiva incubatoarelor de afaceri și din perspectiva CAE. Multe aspecte rămân însă neclarificate. Uniunea incubatoarelor de afaceri cât și rețeaua Cooperativelor CAE au rămas fidele misiunilor lor Pentru înființarea cooperativele CAE într-o anumită zonă, trebuie să existe:

- Voința politică
- Inițierea și promovarea unor legi care să permită dezvoltarea acestui nou tip de antreprenariat.
- Lider de rețea

## 4.2. Cadrul legal

În 2003, organizațiile sociale și statul au semnat un acord de cooperare care permite ca promotorii proiectelor (solicitanții de locuri de muncă sau nu) să poată să fie recompensați lunar sau ocazional, în contrapartidă pentru plata unor taxe ce au legătură cu l'URSSAF (Union de Recouvrement des Cotisations de Sécurité Sociale et d'Allocations Familiales URSSAF (recuperarea contribuțiilor Uniunii de securitate socială și alocațiile familiale).

Mai recent, o nouă lege a fost adoptată, Legea din 31 iulie 2014 privind economia Solidarității Sociale, de asemenea, cunoscut sub numele de „legea Hamon.“ Legea definește sarcinile și regulile de funcționare a activităților de cooperare și ocuparea forței de muncă (CAE) și statutul de antreprenor-salariat. Aceasta este o persoană care creează și dezvoltă o activitate economică și care beneficiază de consiliere-acompaniament individualizat și mutual pe baza CAE pentru o perioadă de 3 ani de la încheierea contractului cu cooperativa.

## V. CAE LA NIVEL LOCAL

Înființarea CAE într-o zonă poate fi complicată și poate întâmpina multe obstacole. Acesta este motivul pentru care este important să se parcurgă următorii pași

### 5.1 Sensibilizarea actorilor instituționali și operaționali

Acest etapă este esențială pentru mobilizarea tuturor părților interesate pentru implementarea modelului și pentru asigurarea durabilității cooperativei. Implementarea modelului CAE va duce la reducerea ratei șomajului la nivel local, la creșterea potențialului zonei și dezvoltarea economiei locale prin crearea locurilor de muncă.

## 5.2. Efectuarea unui studiu de fezabilitate

Este esențial să se efectueze un studiu de fezabilitate înainte de lansarea unui proiect de afaceri. Rezultatele studiului evidențiază particularitățile teritoriale, identificarea nevoilor de la nivel local ajutând la definirea etapelor necesare punerii în aplicare a proiectului de afaceri, la stabilirea obiectivelor, la identificarea partenerilor, și a modului de funcționare. Partenerii locali vor fi implicați în proiect și vor juca un rol activ și decisiv în dezvoltarea cooperativei și implementarea la nivel local a proiectului de afaceri. Partenerii locali vor putea face parte din Comitetul de Selecție a proiectului de afaceri.

## 5.3. Cercetarea de piață

Cercetarea de piață finalizează studiul de fezabilitate. Cele două studii : Studiul de piață și studiul de fezabilitate finalizate vor prezenta elemente operaționale importante pentru elaborarea scenariilor cu privire la implementarea proiectului conform modelului CAE. Scenariile vor fi prezentate comitetului de pilotare pentru a le valida și a defini procedurile lucru, direcțiile strategice de dezvoltare și contribuind la planificarea strategică a planului de afaceri.

## 5.4. Rolul CAE la nivel teritorial

CAE joacă un rol important în economia de la nivel local și / sau regional, deoarece promovează reintegrarea solicitanților prin crearea de afaceri. Promotorii proiectelor de afaceri contribuie la dezvoltarea economică de la nivel local și, în consecință, la nivel național. Activitatea din cadrul cooperativei poate fi definită ca o sumă de antreprenori care cumpără și vând servicii și-sau produse sub umbrela CAE.

CAE are și un important impactul social întrucât doritorii pot să-și elaboreze propriul proiect de afaceri fără discriminare de status social, de sex, sau de naționalitate, beneficiind în același timp li de acompaniere Promotorii proiectelor sunt viitorii antreprenori. Impactul social se poate traduce prin diminuarea ratei șomajului la nivel național, datorită creării locurilor de muncă.

La nivel « Politic», CAE sprijină politicile locale față de publicul țintă fără discriminare, chiar dacă candidații sunt femei, tineri, migranți, persoane din cartierele defavorizate. Modelul CAE De răspunde necesităților



politicilor de ocupare implementate de Ministerul Muncii /Ministerul Finanțelor și Industriei și Agențiilor Naționale responsabile de ocuparea forței de muncă. Activități CAE determină implicare în revitalizarea zonelor urbane și rurale.

Cooperativele se dezvoltă într-un cadru de parteneriat.

Actorii locali ar trebui să fie implicați de la început, din momentul când apare ideea de afaceri, până la lansarea efectivă a acesteia, inclusiv în timpul etapelor de definire și implementare.

Principalii parteneri de susținere a activităților CAE pot fi:

- Partenerii instituționali care se ocupă de consiliere și acoperire,
  - Departamentele care se ocupă de creșterea economică și economia socială;
  - Autoritățile de la nivel regional
  - Primăriile;
  - Fondul Social European (FSE);
  - Autoritățile locale;
  - Municipality
  - Fonduri private
  
- Parteneri operaționali:
  - Rețelele de sprijin (incubatoare, cooperative, ...) și de finanțare;
  - Camerele de Comerț
  - Agențiile de ocuparea forței de muncă
  - Centrul Național pentru Ocuparea Forței de Muncă (organizație națională care ajută solicitanții de locuri de muncă și se întorcă în câmpul muncii)

## VI.PERSPECTIVA TEHNICĂ A MODELULUI CAE

## 6.1. PRIMA REUNIUNE

Contactul dintre CAE și promotorul de proiect poate avea loc în diferite situații, cum ar fi:

- Întâlniri de informare colectivă la centrul de ocupare a forței de muncă
- Întâlniri de informare colectivă în cadrul cooperativei CAE cu ocazia diferitelor informări pentru publicul larg
- Forumuri pentru Locuri de muncă
- Evenimente regionale sau naționale pe teme de antreprenariat
- Prezența în cadrul diferitelor rețelele sociale
- canale de comunicare CAE (site-ul web, radio, TV, etc. ...)

Promotorii proiectelor sunt în principal trimiși prin rețeaua Agențiilor de Muncă, Incubatoarelor de afaceri, alte Cooperative, rețele locale de asistență pentru crearea afacerilor, agenții de dezvoltare locală comunitară, consilieri vocaționali, etc.

Acest prim contact permite structurii CAE să explice conceptul inovator și diferitele etape, care vor fi detaliate mai jos.

## 6.2. Recepția

Promotorul proiectului se întâlnește cu responsabilul pentru acompaniere și va avea loc o discuție cu privire la proiect analizând toate aspectele teoretice și practice precum și perspectivele de succes ale proiectului.

După prima întâlnire, promotorii proiectelor au întotdeauna întrebări de clarificare și au nevoie de timp pentru a reflecta la toate aspectele proiectului. Această fază permite acompaniatorului să-i ofere mai multe detalii, să-i explice punctele pe care promotorul proiectului dorește să le revizuiască. Timpul de reflectare este foarte important, deoarece stă la baza testării de succes a afacerii. În cazul în care rămân probleme neexplicate și nerezolvate pentru promotorul proiectului, vor avea de suferit atât activitatea de acompaniere cât și procesul de testare a afacerii.

Odată ce întrebările și analiza proiectului s-au finalizat, acompaniatorul va completa dosarul de selecție a promotorului de proiect.

*„Ce este un dosar de selecție? Care este scopul acestuia? ”*

Un promotor de proiect care dorește să se integreze și să-și testeze afacerea într-o cooperativă CAE trebuie să facă o aplicație și să depună un dosar de candidatură.

În urma acestor activități inițiale, promotorul proiectului poate să solicite:

- să fie inclus în a departamentul de testare a afacerii
- sa nu fie inclus in departamentul de testare

Promotorul proiectului se prezintă în fața unei comisii care hotărăște dacă accepta sau nu proiectul.

### Exemplu de grilă de evaluare a Comitetului de selecție

Criteria	Note (1 la 5)	Comentarii
Inovația proiectului		
Experiență în domeniul respectiv		
Cunoașterea sectorului și a reglementărilor		
Realizarea studiului de piață		
Posibili clienți		
Cunoașterea concurenței raportată la activitatea pe care dorește să o dezvolte		
Perspectivile din punct de vedere comunicațional		
Poziționarea în raport cu concurența		
Motivația pentru a-și crea propria afacere		
Plus valoarea proiectului		
Angajamentul pentru o dezvoltare durabilă		
<b>TOTAL</b>		

În cazul în care promotorul proiectului nu este ales pentru a se integra în cooperativă în vederea testării afacerii, acesta va fi reorientat către alți parteneri ai cooperativei: structuri de sprijin pentru antreprenariat (incubatoare de afaceri, Camere de comerț, Buticuri de Gestionare a afacerilor), structuri de sprijin pentru ocuparea forței de muncă (Agenția de ocupare a forței de muncă).

## 6.3. Integrarea, acompaniere și rezultate

### 6.3.1. Integrarea

După primirea avizului favorabil din partea comisiei de admitere, promotorul proiectului este primit în colectivul cooperativei, pentru a i se prezenta:

- Funcționarea cooperativei (normele și regulamentul de funcționare al cooperativei, )
- Cadrul legal pentru testarea afacerii
- Procedurile contabile în cadrul cooperativei
- Prezentarea sistemului de facturare și softwar-ul de management, precum și toate instrumentele care îi vor fi puse la dispoziție.

După toate explicațiile, antreprenorul va avea definit într-un contract toate obiectivele calitative și cantitative precum și planul de acțiune.

Pe parcursul acestei etape, antreprenorul primește suport tehnic din partea cooperativei și un sprijin personalizat pentru:

- Dezvoltarea unei oferte comerciale, precum și pentru elaborarea unui plan de afaceri
- Utilizarea instrumentele de comunicare de la nivelul sectorului său de activitate
- Cunoașterea organizațiilor din mediul său profesional, sindicate, diferite rețele, documente profesionale utile,
- Semnarea regulamentului de funcționare.

În această etapă vor avea loc numeroase întâlniri cu acompaniatorul din cadrul cooperativei

Antreprenorul este pus în situații concrete pentru:

- Își vinde produsul sau serviciul, conține devize de marfă, scrie facturi, efectuează corespondența, distribuie cărți de vizită și oferte pentru a prelua comenzi, intră în contact cu furnizorii
- Își exercită activitatea în mod legal prin asumarea pe deplin a responsabilităților prospectând piața
- capitalizează o parte din venituri pentru a genera propria contribuție la Cooperativă

### 6.3.1. Acompanierea

Acompanierea se oferă pe tot parcursul testării afacerii.

Cooperativa CAE preia toate cheltuielile contabile, declarațiile sociale și fiscale și toate formalitățile administrative generate de afacerea respectivă.

De-a lungul timpului, antreprenorii vor obține autonomie și activitățile comerciale vor crește. CAE va evalua competențele antreprenorului pentru a vedea dacă acesta este în măsură să fie independent. Sprijinul pentru autonomia operațională rămâne unul dintre cele mai importante obiective ale fazei de testare a afacerii.

Serviciile de sprijin și gestionarea activităților CAE pot fi rezumate după cum urmează:

- Administrative
- Contabile
- Prospectare
- Fiscale
- Comunicare
- Dezvoltarea afacerilor
- Asigurări
- Antreprenoriale
- Rețele
- Achiziții publice

Componenta de formare este o componentă foarte importantă pentru dezvoltarea durabilă a activității întreprinzătorului. Fiecare cooperativă CAE este liberă să își dezvolte propriile sale module de instruire. În

conformitate cu contractul și regulile care derivă din acest contract, cooperativa poate să ofere cursuri de formare, de exemplu:

**Modulul de Marketing și activități comerciale:**

- ✓ Instrumente de comunicare
- ✓ Construirea discursului argumentativ și dezvoltarea tehnicilor de negociere
- ✓ Prospectarea pieței

**Modulul Metode și Instrumente de management**

Acest modul are ca obiectiv furnizarea elementelor de management, planificare, luarea deciziilor strategice corecte pentru a controla și a crește afacerea.

- ✓ Instrumente de prognoză și planificare
- ✓ Management Lichidităților
- ✓ Pragul de rentabilitate
- ✓ Analiza decalajelor
- ✓ Analiza raportului financiar

**Modul Juridic, Fiscal, Social:**

- ✓ Acest modul oferă elementele esențiale privind drepturile și obligațiile societăților comerciale, în scopul de a optimiza organizarea și funcționarea activității. Formarea se va referi la:
  - ✓ Statutul juridic
  - ✓ Regimul fiscal
  - ✓ Sistemul social al operatorului
  - ✓ Contribuții sociale

**Modulul pe tema Antreprenoriatului:**

- ✓ Gestionarea activităților și a imaginii
- ✓ Managementul timpului
- ✓ Managementul stresului
- ✓ Managementul Resurselor Umane

**Modulul de dezvoltare durabilă a afacerii:**

- ✓ Înțelegerea sistemelor de management în afaceri: Pregătirea în mod eficient pentru construirea unui sistem de management propriu

- ✓ Eco comunicare :Dezvoltarea de acțiuni și activități legate de comunicare, respectarea mediului înconjurător și dezvoltare durabilă
- ✓ Controlul energetic / reducerea costurilor prin optimizarea consumului: Inițierea operațiunilor concrete de reducere a consumului

#### **Modulul licitații și achiziții publice:**

- ✓ Integrarea **Dezvoltării Durabile** în procedurile de ofertare: Cunoașterea informațiilor necesare pentru contractele de achiziții publice care încorporează și diverse aspecte ale dezvoltării durabile
- ✓ E-achiziții publice: Cunoașterea elementelor necesare pentru a depune o cerere de ofertă și actualizări cu privire la regulile codurilor de achiziții și dispozițiile articolului 56 din planul juridic și tehnic al achizițiilor

Punerea în aplicare a unui sistem de management de securitate de sănătate: Optimizarea sistemului de management al sănătății și securității sociale în afaceri.

### **6.3.3. Rezultate conform CAPE**

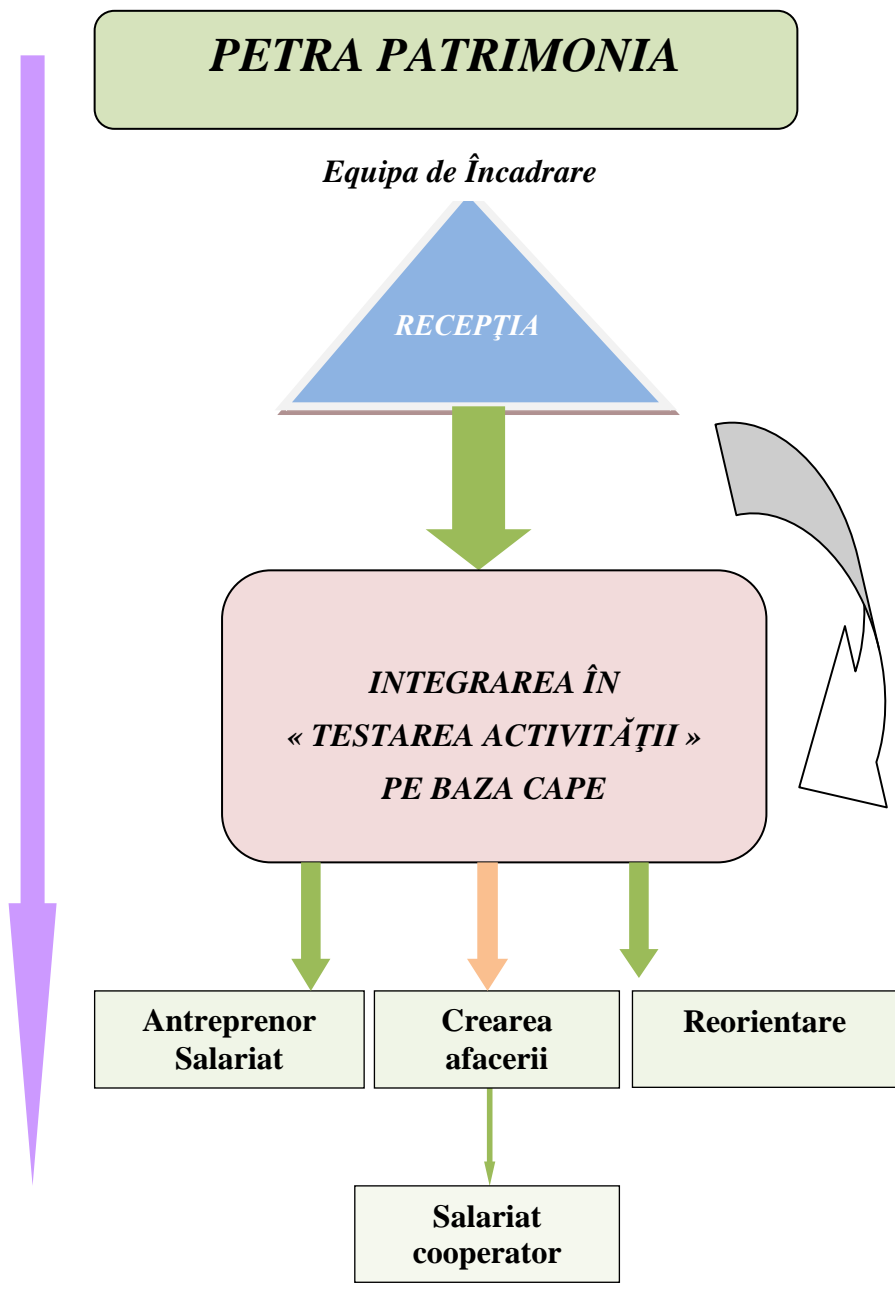
În CAE, există patru etape posibile:

1. Contractantul a testat afacerea conform CAPE și nu a reușit să-și facă o rețea de clienți. CAE îl acompaniază, îl consiliază și îl reorientează pentru căutarea unui nou loc de muncă.
2. Contractantul a testat afacerea conform CAPE și părăsește cooperativa pentru a-și începe propria afacere (formă individuală, asociativă și socială sau de cooperare).
3. Contractantul a testat afacerea conform CAPE și poate deveni un antreprenor-angajat al cooperativei CDI proporțional cu dezvoltarea clientelei. Dar, de asemenea, poate decide să-și creeze propria companie.
4. După trei ani de la semnarea contractului CAPE, contractantul-angajat este obligat să depună o cerere pentru a fi inclus în cadrul CAE ca un operator (partener). Acesta devine asociat -

angajat-contractor în cazul acceptării majorității acționarilor. În caz contrar, contractul său de muncă expiră imediat și este orientat spre crearea de noi afaceri. Deseori, oamenii care intră ca antreprenori-salariați nu sunt refuzați de către acționari, deoarece aceasta este esența activităților de cooperare și locuri de muncă- CAE.



## 6.4. Schema parcursului CAE



## VII. Sinteza serviciilor CAE

### 7.1. Înainte de integrare

<b>Acțiuni</b>	<b>Obiective</b>	<b>Instrumente</b>
Organizarea de reuniuni de informare pentru promotorii proiectelor	Cooperativa organizează reuniuni de informare lunare, responsabilitatea acestor reuniuni intră în sarcina unui coordonator: <ul style="list-style-type: none"><li>- Prezentarea criteriilor și condițiile de admitere în cooperativă</li><li>- Analiza nevoilor și așteptărilor pe care le au promotorii proiectelor</li><li>- Lista participanților prezenți cu toate datele de identificare</li></ul>	Fișa pentru recepție  Criteriile de admitere  Fișa de înscriere  Prezentarea cooperativei-ppt

### 7.2. Comitetul de admitere

<b>Acțiuni</b>	<b>Obiective</b>	<b>Instrumente</b>
Primirea/ diagnosticarea promotorilor de proiecte pentru completarea informațiilor necesare cooperativei	În vederea pregătirii pentru comisia de admitere, cooperativa îi ajută pe promotorii proiectelor să aibă o întâlnire cu un manager din cadrul cooperativei pentru a-i valida proiectul și să-l ajute să-și completeze dosarul de candidatură.	Dosarul de candidatură
Formalizarea și validarea dosarului de admitere- candidatură	Cooperativa pregătește pentru fiecare promotor de proiect un dosar de candidatură. Acesta cuprinde descrierea candidatului și a motivației sale.	Dosar de selecție  Asigurare

	Proiectul și activitățile pe care dorește să le implementeze  Aceste activități sunt asigurate.	
Întrunirea de comitetului de admitere	Cooperativa organizează comisii de admitere, care sunt coordonate de către administratorul cooperativei sau de către un membru al Consiliului de Administrație și de către reprezentanți ai actorilor locali interesați. Cooperativa păstrează raportul scris al comisiei în care se regăsesc deciziile luate	Fisa de înscriere  Raportul comisiei de admitere .
Informarea candidaților și a partenerilor asupra rezultatelor comisiei	Cooperativa informează fiecare promotor asupra deciziei : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Răspuns pozitiv</li> <li>• Răspuns negativ - se vor da recomandări și îndrumări</li> </ul> Admitere amânată, cu solicitări de clarificări	Pe e-mail sau telefonic în 48 ore

### 7.3 INTEGRAREA

Ațiuni	Obiective	Instrumente
Deschiderea dosarului de candidatură (formalități CAPE) și îndeplinirea formalităților administrative	Pentru a realiza integrarea promotorului de proiect, cooperativa efectuează o analiză a situației contractantului (inclusiv de natură socială și juridică), definește activitatea și deduce termenii de sprijin personalizat. Angajamentele reciproce (cooperativă / promotor proiect) vor fi cuprinse într-un contract și anume contractul CAPE. Va fi desemnat un consilier care va fi prezentat și cunoscut promotorului	Prezentarea CAPE (Power Point ) Prezentarea procedurilor contabile (Power Point) Rezumat al instrumentelor pentru integrare – Toolkit Declarația de

	proiectului. Reglementările și regulamentele interne vor fi semnate de către promotorul proiectului. Efectele juridice care rezidă din CAPE vor fi puse în aplicare.	angajament Declarația CAPE (DUE)
Integrarea promotorului de proiect	După integrarea promotorului de proiect, cooperativa întocmește un dosar în care se vor regăsi: Copia contractului CAPE Workshop-urile la care va participa Evoluția și Programul individual al activităților, obiectivele calitative și cantitative Etapete de monitorizare Activitățile desfășurate de promotorul proiectului. Minutele întâlnirilor individuale	Acordul privind obiectivele  Testul MECEN

## 7.4.Faza de testare

Ațiuni	Obiective	Instrumente
Acompaniere	Cooperativa oferă sprijin pentru promotorul proiectului în funcție de sectorul de activitate: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cunoașterea mediului profesional: rețea, documentație profesională</li> <li>• Dezvoltarea comercială, crearea fișelor de clienți</li> <li>• Alegerea viitorului statut</li> <li>• Aspectele legale și de reglementare</li> <li>• Comunicarea externă</li> <li>• Managementul instrumentelor IT și lucru în echipă</li> </ul> Dacă este vorba de o cooperativă cu un anumit specific se vor pune bazele dezvoltării unei rețele profesionale pentru a oferi un sprijin adecvat în	Dosar de prospectare

Acțiuni	Obiective	Instrumente
	dezvoltarea afacerii.	
Sprijin « administrativ și comercial »	Cooperativa oferă sprijin promotorului de proiect în dezvoltarea propunerilor de afaceri și în conceperea ofertelor	
Ateliere colective și rețele de antreprenori	<p>Cooperativa organizează ateliere situaționale, experiențiale, schimburi de bune practici, informații între promotorii de proiecte.</p> <p>Pentru fiecare atelier, cooperativa face o evaluare prealabilă a nevoilor, emite o foaie de prezentă și oferă chestionar de interes.</p> <p>Cooperativa promovează crearea de rețele profesionale și de rețele de promotori de proiecte.</p>	
Formare	<p>Cooperativa implementează un program de formare orientat pe cunoștințe (stabilirea obiectivelor operaționale) și pe integrarea în activități practice a promotorilor de proiecte.</p> <p>Pentru fiecare activitate de formare există un dosar care include: obiectivele, suportul de curs, ghid de activități practice, evaluări și teste.</p> <p>Cooperativa realizează o evaluare individuală a rezultatelor cursurilor de formare</p>	<p>Dosarul fiecărui curs de formare și fișa de evaluare</p> <p>Fișă de observare</p>
Monitorizarea administrativă și contabilă a promotorilor de proiecte	<p>Cooperativa asigură activitatea contabilă pentru promotorul proiectului, ținând cont de regulile specifice ale CAPE.</p> <p>Cooperativa asigură decontarea avansurilor și rambursării cheltuielilor, ca parte a unui management de numerar adaptat la situația individuală a promotorului de proiect. Promotorul proiectului are acces</p>	<p>Software-ul pentru managementul cooperativei - LOUTY</p> <p>Bilanțul trimestrial</p> <p>Raportul comisiei de monitorizare</p>

<b>Ațiuni</b>	<b>Obiective</b>	<b>Instrumente</b>
	la conturile proiectului său fiind învățat să le gestioneze.	
Evaluarea competențelor achiziționate	În conformitate cu termenii definiți, managerul de proiect din cadrul cooperativei asigură o monitorizare continuă a etapelor de implementare, realizează stocul de materiale, evaluează stadiul intermediar și progresul activității economice.	

## 7.5. Antreprenorul-salariat

<b>Ațiuni</b>	<b>Obiective</b>	<b>Instrumente</b>
Statutul antreprenorului salariat	După testarea afacerii care a avut și succes, promotorului proiectului i se va fi oferit statutul de antreprenor - salariat. În contractul său de muncă sunt definite: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cifra de afaceri preconizată</li> <li>• Lichiditățile preconizate</li> <li>• Numărul de ore de muncă</li> <li>• Salariul</li> </ul>	Contrat CDI cu timp parțial
Semnarea modificărilor succesive din CDI	Odată cu dezvoltarea afacerii și creșterea cifrei de afaceri, antreprenorul salariat semnează modificările la CDI, care-i permit creșterea remunerației. Această situație poate dura maxim 3 ani.  În acest moment antreprenorul-salariat trebuie să se decidă : <ol style="list-style-type: none"> <li>1. să devină asociatul cooperativei și să facă durabilă cooperativa prin exercitarea activității sale profesionale</li> </ol>	Modificări ale CDI  Participarea la capitalul social

Acțiuni	Obiective	Instrumente
	2. ieșirea din cooperativă și crearea propriei sale structuri.	
Gestionarea administrativă și contabilă	Cooperativa asigură gestionarea situațiilor financiare ale antreprenorului-salariat în conformitate cu normele specifice ale cooperativelor CAE Dosarul antreprenorului-salariat este păstrat minim 10 ani de către cooperativă.	

## 7.6. Antreprenorul salariat asociat

Antreprenorul a cărui activitate a atins o dezvoltare conform planului previzionat în cadrul CAE poate deveni membru al cooperativei.

CAE este o societate guvernată de principiul „o singură persoană, un vot”, precum și de accesul ca acționar în cadrul cooperativei.

## VIII. CAE punct de vedere social

În elaborarea cadului legal, aspectele sociale sunt în egală măsură reglementate și legiferate atât pentru perioada în care antreprenorul este cu Contract de sprijin pentru pilotarea proiectului cât și pentru perioada când acesta obține statutul de Antreprenor-Salariat.

### 8.1. Statutul social

#### 8.1.1. În perioada CAPE

Statutul social al Antreprenorului în perioada de testare nu se modifică. Legiitorul a dorit să asigure contractantului pentru perioada de testare a afacerii, continuitatea statutului avut înainte de integrarea în cooperativă. Prin urmare, el, poate cumula statutul de solicitant al unui loc de muncă, angajat cu timp parțial, pensionar, etc. ... în timp ce își testează afacerea în cadrul CAE, păstrându-și toate drepturile (prestații de șomaj, salariu, indemnizații de pensionare).

#### 8.1.2. În perioada de Contract ca Antreprenor-Salariat

După reușită antreprenorul care și-a testat afacerea are posibilitatea de a deveni Antreprenor-Salariat. Statutul său social se schimbă în totalitate, devenind salariat cu normă întreagă al CAE și beneficiază de toate drepturile ca orice angajat :

- Concediu plătit,
- Dreptul la șomaj,
- Pensii,
- Asigurări,
- Stimulente

CAE își va asuma plata salariilor antreprenorului-salariat în cazul în care apar perioade dificile pentru acesta, pentru a elimina orice riscuri.



## 8.2. Securitate Socială

### 8.2.1.În perioada contractului CAPE

Drepturile dobândite în situațiile descrise anterioră pot coexista cu acest nou statut. Aceste drepturi oferă posibilitatea de a beneficia de acoperirea cheltuielilor medicale și de concediu medical, prin sistemul de securitate socială.

### 8.2.2.În perioada de Contrat Atreprenor-Salariat

Antreprenorul-salariat beneficiază conform acestui contract de acoperirea drepturilor de securitate socială, întrucât în calitate de angajat, el contribuie, la aceste asigurări sociale.

## 8.3. Dreptul la Șomaj

### 8.3.1.În perioada contractului CAPE

În această perioadă, antreprenorului care-și testează afacerea îi este permis sa-și păstreze toate drepturile salariale și de venituri. Cu toate acestea, în perioada de testare a afacerii, antreprenorul, nu poate contribui la asigurarea de șomaj, însa exista si excepții. Pe perioada contractului CAPE, antreprenorul care-și testează afacerea poate solicita cooperativei-CAE o remunerație punctuală sau lunară. În acest caz, se face un borderou de plată. Aceste resurse financiare îl vor putea ajuta pe antreprenorul care își testează afacerea să facă diferite investiții în echipamente pentru a dezvoltarea afacerii. În acest caz specific, va avea posibilitatea de a contribui la diverse fonduri, cum ar fi:

- Asigurări de sănătate

- Asigurări pentru bătrânețe
- Asigurări familiale
- Asigurări de șomaj
- ....

Aceasta retribuție va face obiectului unei declarații, către Agenția Publică de Ocupare.

### 8.3.2. În perioada de Contract ca Antreprenor-Salariat

În ceea ce privește antreprenorul-salariat, participă de facto la toate contribuțiile obligatorii unui angajat conform legii in vigoare.

## 8.4. Pensionarea și prevenția

### 8.4.1. În perioada de Contract CAPE

Antreprenorul care își testează afacerea nu este un angajat, chiar dacă plătește taxe lunare și/sau ad-hoc, el nu poate contribui la Fondul Companiei de Pensii sau la Fonduri de Prevenție.

### 8.4.2. În perioada de Contract ca Antreprenor-Salariat

Antreprenorul-Salariat va contribui, „obligatoriu” la Fondul de Pensii și la Fondul de Prevenție. În ceea ce privește pensionarea, salariul lunar îi permite să cumuleze câte un trimestru de lucru, care îi conferă dreptul ca la vârsta de pensionare să beneficieze de o indemnizație lunară. Beneficiile referitor la fondul de prevenție sunt:

- În caz de boală
- În caz de deces

## IX. CAE din punct de vedere financiar

### 9.1. Modelul economic

Modelul economic al CAE se bazează pe surse financiare publice și private. Auto-finanțarea activităților CAE este atinsă doar atunci când promotorii contribuie financiar la CAE și poate atrage fonduri.

### 9.2. Finanțări private

#### **Contribuțiile Cooperativei :**

Principiile de bază sunt :

Antreprenorul emite facturi clienților săi. Aceasta constituie, astfel, cifra sa de afaceri. Indiferent de ce marca-brand va folosi, facturile vor fi emise în numele cooperativei, singura care poate face plățile în numerar și care accesează contul antreprenorului.

Cifra de afaceri a antreprenorului sau marja **brută** (cifra de afaceri mai puțin achizițiile), va ajuta la baza de calcul pentru contribuția de cooperare. Potrivit sindicatelor, această contribuție este între 10 și 15% din vânzări sau, mai des, din marja brută. Fondurile colectate, de structura, vor sprijini toate serviciile cooperativei. Unele cooperative aplică un sistem plafonat :

- Contribuție minima (contribuție minimă-efect de podea
- Contribuție maxima) (contribuție maximă-efect de plafon).

Considerat de interes colectiv CAE poate apela la patronat înainte de a-i da un sens puternic social structurii. Concret, patronatul poate participa financiar la dezvoltarea CAE pe o temă foarte bine definită, și în legătură cu acțiunile la nivel local.

### 9.3. Finanțări publice

Toate cooperativele CAE fac apel la fonduri publice, mai ales pentru că îndeplinesc sarcini de interes general, care au un cost în ceea ce privește

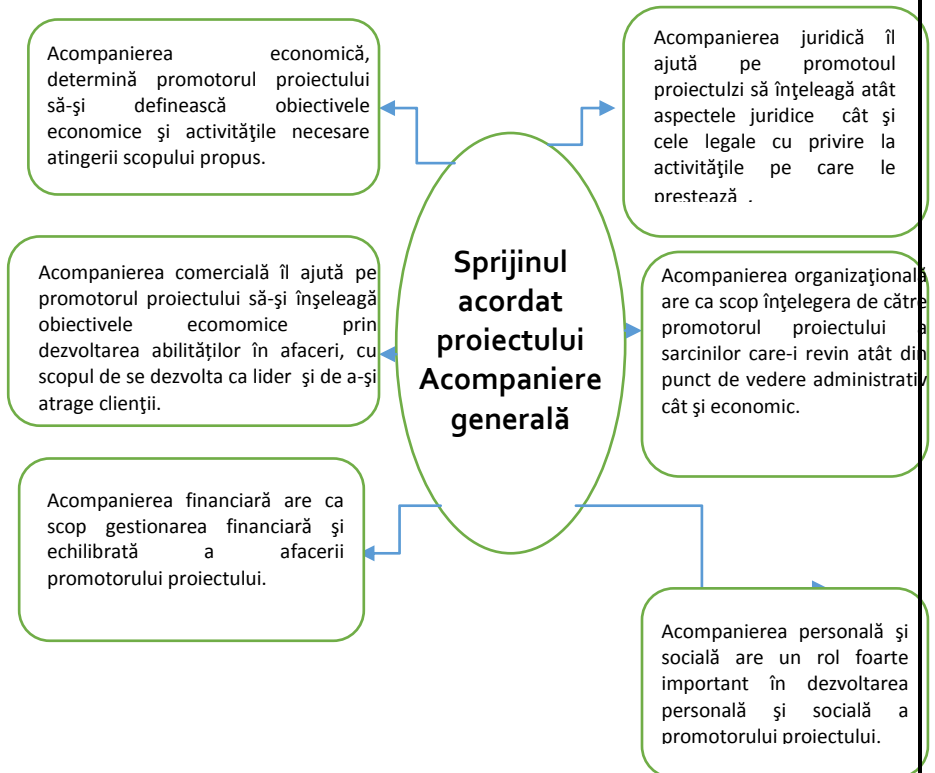
: dezvoltarea regională, dezvoltarea economică și integrarea prin activități economice.

Potențiali finanțatori în Franța sunt:

- Proiecte europene
- Statul
- Casa de ajutor reciproc
- Consilii Regionale
- Departamentele
- Comunități locale
- Comunități Comunele
- Autoritățile locale

## X.Organigrama CAE

### 10.1. Echipa operațională



Scopul activității de acompaniere este de a crește rata de succes a activității desfășurate de promotorul proiectului. În această perioadă de sprijin individualizat, responsabilul cu acompanierea îl ajută pe promotorul proiectului să își dezvolte afacerea, rețeaua de clienți și de contractori. În orice caz, acompaniatorului nu trebuie să înlocuiască promotorul proiectului, acesta din urmă rămânând liber în alegerea parcursului său de dezvoltare și este direct responsabil conform contractului CAPE.

Acompaniatorul va dezvolta în timpul activității de acompaniere următoarele competențe:  
Organizare, respect, încredere reciprocă, confidențialitate, empatie, leadership, etc.

Rolul de „coach” este îndeplinit de acompaniator care îl învață pe promotorul proiectului să țină seama de mijloacele și resursele necesare pentru a se angaja să-și definească proiectul profesional, să-și asume riscuri, să știe să-și evalueze afacerea, să poată să-și aleagă segmentele în care poate progresa și să-și poată dezvolta proiectul astfel încât la finalul acompanierii să se poată susține singur.

Nevoile de coaching sunt diferite de la un candidat la altul, în funcție de traiectoria personală și profesională, și în funcție de mediul social din care provine.

Organizarea echipei operaționale a activităților CAE este construită în jurul următoarelor poziții:

- Un acompaniator șef acordă sprijin unui număr de 40 de întreprinzători (proprietari de proiecte și contractori-angajați), care va fi responsabil pentru sarcinile detaliate în diagrama de mai sus.
- Un coordonator responsabil pentru activitatea de acompaniere
- Un responsabil pentru comunicarea și diseminarea conceptului CAE la nivel local
- Un Director General, cu sarcina de a reprezenta și de a dezvolta activitățile CAE la nivel instituțional și care va defini direcțiile strategice ale CAE. Acesta va avea, de asemenea, rol în gestionarea economică și financiară a CAE

## 10.2. Comitetul de selecție al echipei

Comitetul de selecție are rolul de a evalua coerența proiectelor, statutul și motivarea întreprinzătorilor. Membrii trebuie să cunoască nivelul tehnic al produselor sau al serviciilor ce urmează a fi comercializate de către promotorii proiectelor.

Comitetul de selecție va fi compus atât din actori privați (echipe operaționale, angajatori, asociații de cooperative, ...) cât și din actori publici (stat, regiune, agenții guvernamentale, ...).

## XI. Concluzii

Competențele antreprenoriale și personale care se dezvoltă în cadrul CAE, reprezintă un instrument de dezvoltare a economiei locale și naționale CAE permite:

- Testarea unei afaceri pentru a cunoaște viabilitatea acesteia, acesta accentuează rata de succes a proiectului odată cu alegerea de a rămâne în CAE ca antreprenor
- Reglementează munca nedeclarată și pune promotorii de proiect într-o activitate legală care le permite să aibă acces la diferite prestații sociale și economice
- Susținerea prin acompaniere și formare
- Asigurarea accesului la antreprenariat a unei părți din populație, care nu ar fi fost capabilă să dezvolte astfel de activități
- Dezvoltarea abilităților de utilizare a resurselor, a rețelelor și creșterea expertizei într-un cadru de colaborare și de cooperare inovator
- Crearea unei afaceri
- Creșterea afacerii și extinderea ei într-un mediu antreprenorial 100%
- Accesul la surse de informații de care dispun și profesioniștii
- Accesul la statutul angajat-salariat
- Accesul la deciziile strategice ale CAE prin statutul de antreprenor-salariat-asociat.