



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

# COOP FOR Empowering Youth

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

## O3: Referențialul serviciilor CAE

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

|   |    |
|---|----|
| 1. Introducere .....  | 4  |
| 2. Istoric .....  | 5  |
| 3. OPERAȚIONALIZAREA PROCESULUI CAE .....                         | 7  |
| 4. FURNIZAREA SERVICIILOR DE TIP CAE .....                        | 13 |
| 5. Relația dintre cooperativă și bancă.....                       | 20 |
| 6. Diviziunea responsabilităților pentru anumite operațiuni ..... | 23 |
| 7. Rezumat .....  | 26 |

# 1. Introducere

Subiectul acestui document este acela de a descrie serviciile care sunt furnizate pentru ocuparea forței de muncă și crearea activităților de afaceri (business) în cadrul și cu ajutorul cooperativelor conform modelului (CAE), care este un model economic inovator, apărut în ultimul deceniu al secolului trecut în Franța.

Scopul cooperativei, conform modelului CAE este de a permite oamenilor, care au abilități adecvate și își manifesta interesul și dorința de a-si crea propriul loc de muncă sau propria afacere în condiții de siguranță. Conform modelului CAE, viitorilor antreprenori li se acordă asistență și sprijin, pentru a se familiariza cu gestionarea propriei afaceri.

Promotorii - antreprenori sunt în principal șomerii sau diferite grupuri vulnerabile, care nu sunt în măsură să reușească să-și facă singuri propriul business. Aceștia, conform modelului CAE, pot să obțină un contract de afaceri cu cooperativa, pentru o perioadă determinată, în care li se oferă asistență, consultanță, supervizare și coaching legat de activitatea lor de afaceri. De asemenea, li se acorda posibilitatea de a testa viabilitatea activității lor comerciale, în condițiile reale de pieței, ca și antreprenori. Pe parcursul întregii perioade de valabilitate a contractului, drepturile lor sociale sunt menținute : indemnizația de șomaj, indemnizațiile sociale sau alte

forme de ajutor social pe care le-au întocmit înainte de a fi semnat contractul cu cooperativa).

În cadrul cooperativei sprijinul acordat antreprenorilor este oferit în trei etape:

În prima etapă promotorii proiectelor își pot testa afacerea, după semnarea unui contract pentru susținerea proiectului/planului de afaceri (CAPE în limba franceză);

În a doua etapă promotorii proiectelor pot deveni angajați ai cooperativei pentru o perioadă nedeterminată.

În a treia etapă, dacă doresc, pot deveni membri, asociați sau parteneri ai cooperativei.

În cadrul proiectului CO-OP, considerăm ca beneficiu testarea acestui model asupra grupului de tineri din mai multe țări europene.

## **2. Istoric**

Prima cooperativă de afaceri numită Cap Services a fost înființată în 1995 în Lyon, Franța iar scopul său a fost de a crea condiții de siguranță în procesul de pornire a unei afaceri pentru oamenii care si-au dorit să-si creeze propriul loc de muncă. Inițial, s-a dorit testarea ideii de afaceri în "condiții reale de piață» printr-o activitate economică fără a fi nevoiți să-și înființeze o cu statut

juridic. Astfel persoana implicată nu-si pierde drepturile sociale din momentul semnării contractului și nici pe parcursul testării. În cadrul cooperativei de afaceri solicitanții pot învăța ce înseamnă să fi antreprenor în condiții reale de muncă , având posibilitatea de a fi beneficiari ai unor servicii de consultanță adaptată nevoilor , fiindu-le asigurate și rezolvate în mod colectiv activitățile administrative, fiscale sau contabile.

În prezent cooperativele de afaceri creează o nouă formă juridică a antreprenoriatului colectiv.

Conceptul a fost inițial a fost non-public cu o largă răspândire în Franța. În prezent există aproximativ o sută de cooperative de muncă și de activitate în Franța metropolitană și regiunile sale de peste mări, dar, de asemenea, în Belgia mai multe cooperative funcționează conform modelului. Există același tip de cooperative în Maroc, Suedia și Canada, provincia Quebec.

Conceptul care este atractiv pentru antreprenorii din toate domeniile, treptat a început să se specializeze în anumite sectoare de activitate. Cooperativele care se concentrează asupra sectoarelor profesionale trebuie să îndeplinească cerințele incluse în contractele colective ale acestor sectoare, cerințe de securitate a muncii sau a reglementărilor legale specifice. În acest fel, în afară de cooperativele generale, au fost dezvoltate și cooperative specializate pentru serviciile de îngrijire, ocupații artistice și de cultură, construcții, sau agricultură .

### **3. OPERAȚIONALIZAREA PROCESULUI CAE**

Orice solicitant care are un plan de afaceri poate fi admis în cadrul cooperativei cu condiția ca afacerea să poată fi integrată în cooperativă din punct de vedere tehnic. După admiterea în cadrul cooperativei, conform drepturilor pe care le are, solicitantii își pot începe activitatea comercială și economică în nume propriu / de brand. În tot acest timp li se acordă consultanța gratuită, iar finanțarea acestui serviciu de consultanță este oferit de către diverși parteneri publici sau prin subvenții pentru economia socială.

Solicitantul planului de afaceri își dezvoltă în cadrul cooperativei activitatea economică, fără a-și pierde drepturile sociale și astfel el își poate distribui veniturile și cheltuieli. Dar, când el începe să factureze pentru performanțele sale va semna un contract de muncă cu cooperativa (pentru o perioadă diferită, pe termen lung) și va începe să-și plătească salariul în baza contractului cadru. Va mai semna un contract de consultanță (pentru o durată de 3 luni, cu posibilitatea prelungirii pentru încă 3 luni) sau semnarea unui nou acord CAPE (un acord privind susținerea proiectului pe o durată de un an și care poate fi prelungit încă de două ori.

Consultanța oferită este axată pe dezvoltarea treptată a activității (și, de asemenea, pe administrarea corectă a veniturilor din respectiva activitate), până când solicitantul ajunge la un venit stabil și suficient. Din acest moment antreprenorul/solicitantul - angajatul poate deveni partener al CAE. Totodată acesta poate

părăsi cooperativa oricând și va putea să-si continue activitatea independent, să-si creeze propria companie sau poate găsi o altă soluție.

Fiecare antreprenor - angajat contribuie la plata colectivă a costurilor administrative pentru funcționarea cooperativei (managementul activității, cheltuieli administrative, de contabilitate și salarii) iar, în fiecare lună, contribuțiile sunt transferate din contul său bancar (calculate în intervalul de la 7 la 20 % din cifra de afaceri sa sau marja brută), în timp ce cota de cumpărare - vânzare din cifra de afaceri este luată în considerare. Sunt calculate ca si costuri colective si plățile pentru asigurarea afacerii (suma variază între 15 € - 60 € / lună, în funcție de tipul de activitate).

Succesul individual al anumitor antreprenori este consolidat de colectiv și vice-versa, succesul colectiv dinamizează succesele individuale. Creșterea economică a cooperativei permite antreprenorilor/ angajaților, mai ales a celor care sunt deja partenerii cooperativei, sa participe la plata colectivă si la creșterea veniturilor pentru a putea admite noi solicitanți/ viitori antreprenori de afaceri.

Toți aceia care sunt în cooperativa doresc să-si asigure împreună securitatea (economica, umana, sociala, financiara, ...) și drepturile (ca si angajați si angajatori, protecția socială, ...) și împreună sa-si împărtășească experiențele de afaceri, să facă schimb reciproc și să -si utilizeze competențele.



Baza cooperativei de afaceri este dinamica colectivă (cooperările), care se bazează pe întâlnirile lunare ale antreprenorilor, coaching individual și consultanță în teren, care sunt furnizate de către profesioniștii. Cooperativa asigură «antreprenorului - solicitant» înregistrarea legală, obținerea codului fiscal și desfășurarea activităților contabile.

Cooperativele nu pot oferi ajutor pentru activități care necesită investiții financiare mari, precum producția industrială a diferitelor activități comerciale sau a celor care cer garanții mari sau de asigurare pe termen lung.

### **Primul contact – diagnosticare.**

Solicitanții care contactează cooperativa obțin informații despre organizație și despre posibilitatea de a primi consultanță iar, în cazul în care doresc pot să-și stabilească întâlniri cu întreaga echipă a cooperativei. Angajații cooperativei verifică dacă solicitantul de afaceri și proiectul său îndeplinesc criteriile de selecție. În cazul în care solicitantul și proiectul îndeplinesc aceste criterii, viitorul antreprenor poate semna acordul de consultanță cu cooperativa. În acest stadiu, solicitantul nu are încă statutul de partener cooperant.

### **Test.**

Antreprenorul poate, timp de câteva luni sau câțiva ani, să testeze ideea de afaceri, păstrându-și în același timp statutul inițial. El poate face un studiu de piață, poate să-și îmbunătățească proiectul

și să beneficieze de ajutorul / consultanta specialiștilor din cadru cooperativei.

### **Contract de muncă.**

În cazul în care activitatea de afaceri testată începe să fie solvabilă, solicitantul de afaceri va semna un contract de muncă cu cooperativa și, în mod oficial, devine antreprenor/angajat. Timpul de lucru și salariul sunt determinate preliminar pe baza cifrei de afaceri și fluxul de numerar al activității. De multe ori se întâmplă ca, cifra de afaceri să fie scăzută la început ceea ce conduce la stabilirea timpului de lucru scurtat semnificativ (aproximativ zece ore pe lună) iar, salariul de încadrare va fi la nivelul salariului minim pe economie. În acest caz, în Franța, solicitanții de afaceri vor apela la organizația ASSEDIC (serviciile publice de ocupare) care le permite să nu-și piardă ajutorul de șomaj.

### **Consultanță și compensarea acesteia (plata).**

Consultanții vor instrui solicitanții de afaceri, fie individual, fie colectiv, în domenii ca management, contabilitate, marketing, management financiar, drept, psihologie vânzări etc. Antreprenorii/angajații pot aplica pentru participarea la pregătire/formare pe module specifice, care sunt organizate sub forma atelierelor. În același timp cooperativa se ocupă de management administrativ, contabilitate, aspectele sociale și fiscale ale activităților de afaceri ale antreprenorilor/angajați.

Cooperativa le oferă și alte servicii ca de exemplu furnizarea de calculatoare, conexiune la internet, etc. Ca și compensație pentru acest serviciu, antreprenorul /angajat, din primii bani câștigați plătește 10% din cifra de afaceri (fără taxe) în contul bancar al CAE . Cooperativa nu oferă spațiu pentru afaceri și nici sursele financiare (investiții, fluxul de numerar, ...) antreprenorilor/angajați. Cu toate acestea, cooperativa poate utiliza rețelele sale regionale, astfel încât să faciliteze antreprenorilor/angajați, obținerea spațiului adecvat sau a altor facilități.

În cadrul cooperativei există un manager și trei sau patru consultanți. Antreprenorii angajați pot participa lunar la ședința operativă pentru a înțelege cum funcționează cooperativa.

### **Parteneriatul în cadrul cooperativei.**

În cazul în care activitatea de afaceri reușește și antreprenorul/angajat nu dorește să-și înființeze imediat propria companie independentă, el poate deveni partener al cooperativei. El va participa la activitățile cooperativei iar, consultanții îl vor admite în cooperativă. Participarea la activitățile cooperativei va aduce beneficii ambilor parteneri.

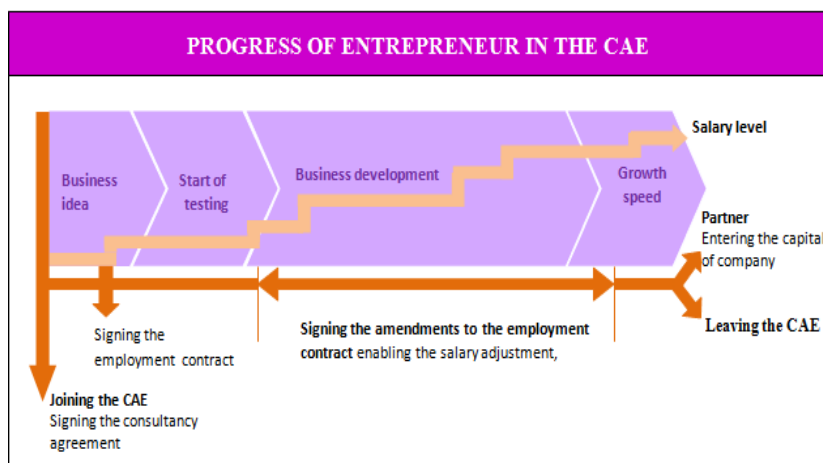
### **Părăsirea cooperativelor.**

În cazul în care activitatea de afaceri este profitabilă iar, antreprenorul/angajatul nu vrea să continue dezvoltarea afacerii în cooperativă, el poate să-și înființeze propria companie și să aleagă

forma juridică potrivită. Dacă afacerea nu este solvabilă, el poate reveni la statutul anterior (șomeri înregistrat), fără a-și pierde drepturile și asigurările sociale.

### Rețeaua de consultanță.

În Franța pentru a fi admiși în cooperativa, solicitanții de afaceri trebuie să contacteze rețeaua națională a cooperativelor, sau poate să contacteze managerul cooperativei, celei mai apropiate de domiciliul său.



## **4. FURNIZAREA SERVICIILOR DE TIP CAE**

CAE reprezintă o alternativă standard la înființarea societăților comerciale pentru toate persoanele care doresc să devină proprii lor angajați și să fie independenți. Cooperarea în activitatea de afaceri și crearea de locuri de muncă poate avea o formă juridică de societate cooperativă și participativă (abrevierea franceză SCOP) sau societatea cooperativă de interes colectiv (abreviere franceză SCIC) sau societate cooperativă cu răspundere limitată (abrevierea franceză SCRL). Respectarea principiului cooperativei este obligatoriu. Cooperativa oferă un set de servicii după cum urmează :

- Administrative și contabile
- Formare, coaching și publicitate
- Achiziții
- Juridice, taxe și impozite.

Ca model pentru descrierea serviciilor speciale am ales cooperativa Petra Partimonia Corsica, partenerul nostru francez, care a făcut transferul informațional către toți partenerii din cadrul proiectului prin organizarea cursului de formare în februarie 2016. Această cooperativă este specializată în industria construcțiilor, prin urmare, unele servicii vor fi în mod specific legate de acest sector de activitate.

## **A. Servicii administrative și de contabilitate**

Un serviciu important este acela de a oferi antreprenorului / angajat un număr de identificare (ID) care îi permite să-și dezvolte afacerea în mod legal. Cu alte cuvinte, este de fapt închirierea / leasingul autorizației de antreprenariat. În Franța a fost adoptată o lege specifică pentru ca aceste cooperative să poată să ofere un astfel de serviciu pentru antreprenorii în devenire.

Acest act normativ a fost aprobat în octombrie 2015 și recunoaște atât statutul de cooperativă de muncă cât și statutul antreprenorilor /angajați.

În Belgia cooperativele și-au desfășurat de activitatea de-a lungul anilor fără a exista un cadru legal specific. Din martie 2007 acest sector de activitate a fost reglementat legal prin regulamentul SAACE care prevede înființarea unor incubatoare de afaceri (couveuses) sau cooperative de activitate de afaceri .

Semnarea contractului CAPE (Contrat d'APPUI au Projet d'entreprise - acordul privind susținerea proiectului de afaceri - pentru o perioadă de un an, cu posibilitatea de a fi prelungit încă de două ori), este condiția prealabilă pentru utilizarea serviciilor în cadrul cooperativei. În acest contract sunt stabilite termenele prin care solicitantul afacerii poate primi serviciile în cadrul cooperativei, menționându-se drepturile și obligațiile ambelor părți contractuale. Există, de asemenea, mențiuni cu privire la rezultatele anuale pe care trebuie să le realizeze antreprenorul.

Al doilea serviciu care este legat de primul, este acela de a oferi asigurările necesare antreprenorului pentru desfășurarea activității de afaceri (pentru o perioadă de la doi, la zece ani, răspunderea civilă, ...). Cooperativa semnează acordul privind asigurarea cu compania de asigurări în numele antreprenorului. În principal, în sectorul construcțiilor asigurările sunt obligatorii, cu toate că acestea sunt activități pe termen lung. Cooperativa Petra Patrimonia are, de exemplu, garanția de la doi ani la zece ani. La sfârșitul anului se anunță la compania de asigurări valoarea cifrei de afaceri pe care doresc să o asigure. Chiar dacă antreprenorul părăsește cooperativa, garanția rămâne valabilă, deoarece este făcută pe numele cooperativei.

Al treilea serviciu, care este tipic pentru cooperativă este să permită accesul antreprenorilor la software-ul specific intranet de contabilitate, care permite imprimarea ofertelor de preț, a facturilor, accesul la fluxul de numerar disponibil în timp real, balanța economică, creanțele clienților, informații cu privire la cheltuielile neplătite și achizițiile realizate. Acest program a fost creat de fondatorul rețelei COPEA. Software-ul se numește Louty și este adaptat la nevoile antreprenorilor.

Cooperativa este responsabilă pentru administrarea contabilității generale a activității antreprenorului, precum și pentru arhivarea documentelor în formă tipărită și electronică. Cooperativa supervizează și se asigură că fiecărui antreprenor i se oferă în scris informațiile necesare pentru a putea să-și ramburseze cheltuielile.

Cooperativele analizează dacă facturile emise de întreprinzător respectă legea și dacă este plătit TVA-ul. Prin intermediul unui fișier Excel se facilitează crearea și monitorizarea ofertelor de preț, a facturilor, a achizițiilor legate de fluxul de numerar.

În cazul achizițiilor cooperativa îi ajută pe antreprenori să proceseze ofertele și să realizeze aspectul formal al acestora, să prelucreze datele.

Pentru a mări șansele de obținere a contractelor de către antreprenori, consultantul cooperativei îi ajută pe aceștia să-și elaboreze oferta de preț precum și proiectul de achiziții publice. Un alt serviciu oferit de cooperativă este acela de a tipări ștatele de plată.

## **B. Formare, coaching și promovare**

Alte servicii vizează formarea, coaching-ul și promovarea. Cooperativa asigură în special în prima etapă a contractului, formarea specifică în diverse domenii cu privire la antreprenoriat:

- **marketing** (caracteristici de marketing, caracteristici ale economiei de piață, algoritm de marketing, termeni de marketing, studii de piață, sondaj privind concurența, metode de studiu de piață: observație, chestionare, experiment, analiza SWOT, analiza Pareto, marketing strategic și strategii de marketing, marketing operativ, mix de marketing);



- **management financiar** (sursele financiare ale companiei, activele afacerii, investiții, capital de exploatare, rezultat financiar, fluxul de numerar și gestionarea acestuia, management financiar, contabilitate, impozite, taxe);
- **contabilitate** (tipuri de conturi, înregistrări contabile, bilanț, contul de profit, );
- **instrumente de management** (prezentarea generală a monitorizării activității de afaceri este o parte din instrumentele de management. Facilitarea calculelor pentru stabilirea prețului);
- **legislație** (diferite forme de antreprenoriat, analize, avantaje și dezavantaje);
- **vânzări și relația cu clienții (comunicare** verbală și non-verbal, telefonică și comunicarea scrisă, psihologia a vânzării – fazele vânzării: stabilirea încrederii, recunoașterea nevoilor, prezentarea produselor, realizarea tranzacțiilor, serviciile post vânzare, fidelizarea clienților, negocierea în afaceri);
- **legea taxelor** (regulile taxelor, categorii de taxe și schimburi (rate de schimb), TVA, impozitul pe proprietate, impozitul pe vehicul, etc.)

Consultantul mai întâi stabilește subiectele și topica acestora. El trebuie să afle prin consultanță individuală, în ce măsură viitorii antreprenori/angajați au cunoștințele necesare, ce subiecte trebuie să abordeze și dacă este nevoie să le recomande să participe la o formare specifică sau în cazul în care pot învăța singuri, unde pot accesa informațiile. În cazul în care consultantul consideră că mai mulți antreprenori vor avea nevoie de formare specifică pe un domeniu, el poate propune un plan de formare care va fi oferit tuturor antreprenorilor/ angajați.

În cadrul întâlnirilor de lucru periodice există posibilitatea de a aborda anumite subiecte specifice, ca de exemplu lucru pe calculator (introducere în informatică), anumite cunoștințe pe care persoanele de vârstă mijlocie și vârstnicii nu le cunosc; cum să construiască prețul unui produs / serviciu (care poate să fie discutat, analizat, cum poate să-și promoveze produsul-serviciul, forma de marketing sau aspectul financiar), cum să elaboreze oferta de preț, modul de a gestiona activitatea din punct de vedere administrativ (de exemplu, elaborarea unui instrument de lucru pentru a-i aminti datele scadente ale facturilor, transferuri financiare către bancă sau contribuțiile la asigurări, rata de credit, etc.), modul de utilizare în mod corect a software-ului de contabilitate.

Foarte eficient și apreciat din punct de vedere al antreprenorilor este coaching-ul individual organizat lunar unde sunt rezolvate problemele cu care se confruntă.

În cadrul cooperativei PETRA PETRAMONIA, creșterea gradului de conștientizare în domeniul dezvoltării durabile, de asumare a riscurilor potențiale la locul de muncă în domeniul construcțiilor, aceasta pune în relația antreprenorul-angajat cu organizația profesională (de ex. cooperarea cu organizația profesională de prevenție în construcții și lucrări publice [www.oppbtp.fr](http://www.oppbtp.fr) OPPBTP.) Totodată organizează cursuri privind siguranța lucrărilor pe șantier: autorizațiile profesionale, primul ajutor la locul de muncă (proceduri de siguranță).

În ceea ce privește autorizațiile de funcționare, acestea sunt de mai multe tipuri (electricitate, azbest, lucrări la înălțime,). Autorizații pot fi de mai multe feluri și pot fi obținute în funcție de reglementările din sectorul de activitate.

### **C. Rețeaua antreprenorială**

CAE evită izolarea oferind antreprenorilor posibilitatea de a contacta rețelele antreprenoriale prin organizarea de workshop-uri și întruniri cel puțin odată la șase luni pentru a discuta problemele cu care se confruntă, a face schimb de experiență și bune practici.

Cooperativa are rețeaua proprie de parteneri în cadrul căreia antreprenorii pot să-și promoveze ofertele.

### **D. Legislație – taxe-fiscalitate**

Al patrulea și ultimul segment sunt serviciile în domeniul dreptului legislativ și fiscal.

Cooperativa oferă întreprinzătorului asistență prin intermediul avocaților și mediatorilor în domeniul legislativ și fiscal.

## **5. Relația dintre cooperativă și bancă**

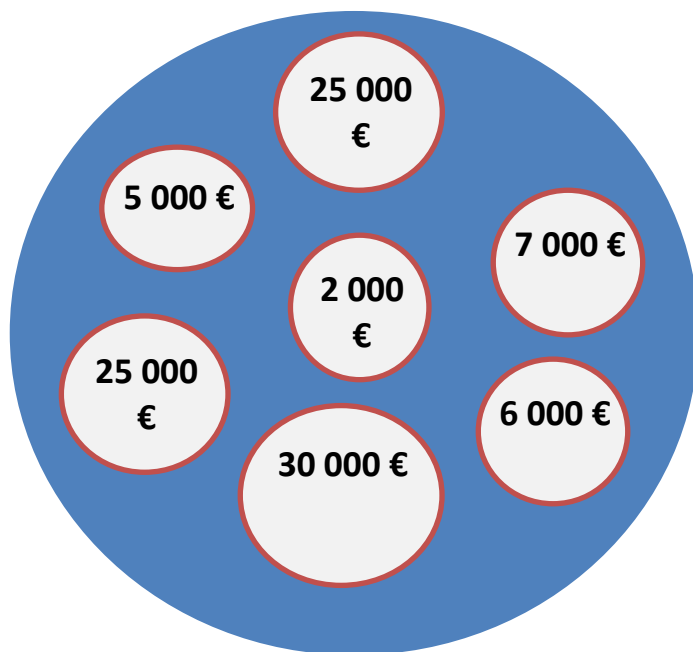
După cum s-a menționat mai sus, cooperativa este cea care are responsabilitatea juridică și, prin urmare, relația cu banca este stabilită și tratată conform modelului CAE. Cooperativele utilizează mai multe conturi bancare pentru a funcționa corect. Există cel puțin două conturi: cont de organizație / instituție (cooperativă), numit și "contul principal" și contul antreprenorilor. Aceste conturi sunt deschise imediat după înființarea oficială a cooperativei.

Contul organizației permite sprijinirea funcționării cooperativei. În acest cont, există resursele financiare acumulate obținute din:

- a. Diverse ajutoare financiare pe care cooperativele le-au obținut: subvenții, granturi, donații.
- b. Taxele membrilor.

În contul antreprenorilor există resurse financiare care sunt rezultatul activității de business a antreprenorilor. În acest cont, există toate resursele (nediferențiate) și numai contabilitatea analitică permite să se determine compoziția exactă a resurselor aparținând antreprenorilor particulari. Deoarece este un singur cont pentru toți antreprenorii, cooperativele nu trebuie să deschidă noi conturi atunci când admit noi antreprenori. Resursele financiare sunt transferate în contul antreprenorilor în timpul testării

activității economice. Cooperativa Petra Patrimonia Corsica depozitează toate resursele antreprenorilor: din etapa de testare, a antreprenorilor-angajați și, a antreprenorilor- membri asociați. Următoarea schemă prezintă structura contului antreprenorilor.

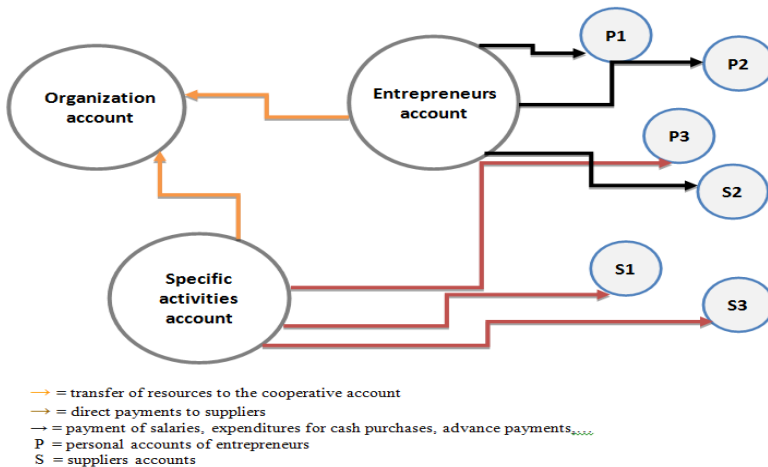


Activitățile de afaceri ale unor antreprenori necesită o atenție specială a administrației contabile. De exemplu, dacă este un magazin online, cooperativa poate cere băncii să deschidă un subcont pentru o astfel de activitate specifică. În cazul în care există activități specifice a mai multor antreprenori, subconturile sunt

deschise pentru fiecare antreprenor. Numărul de subconturi corespunde numărului de activități specifice.

Este vorba despre contabili și consultanți care administrează una sau mai multe conturi antreprenoriale. Principalele operațiuni care se efectuează între anumite conturi sunt următoarele: transferul contribuțiilor lunare din contul antreprenorilor în contul organizației pentru plata comună a cheltuielilor administrative ale operațiunilor de cooperare CAE, asigurări, costuri din contul antreprenorilor (plata salariilor către antreprenori în conturile interne personale ale cooperativelor, plata facturilor către furnizori.

Contul de organizare al cooperativei CAE este administrat de către managerii cooperativelor. Fluxul de numerar dintre conturi este prezentat în următoarea schemă:



## 6. Diviziunea responsabilităților pentru anumite operațiuni

Cooperativa CAE pentru a pregăti solicitanții pentru activitatea independentă au creat un anumit tip de Cartă, în care se declară responsabilitatea acestora pentru toate operațiunile care se desfășoară în cadrul cooperativei atât de către lucrătorii cooperativei cât și de către antreprenori. Prezentarea acestor operațiuni și împărțirea responsabilităților sunt prezentate în următoarea diagramă.

| <b>Cooperative de ocupare a forței de muncă și de afaceri: consultanță administrativă, gestiune contabilă și financiară</b> |                    |                    |
|---|--------------------|--------------------|
| <i>Operațiune /Activitate</i>   | <i>Antreprenor</i> | <i>Cooperativa</i> |
| <b>Admiterea in cooperativa</b>   |                    |                    |
| Elaborarea contractului CAPE (contract de susținere a proiectului de afaceri)   |                    | X                  |
| Trimiterea contractului CAPE către URSSAF (Instituția de Asigurări Sociale)   |                    | X                  |
| Analiza de risc   |                    | X                  |
| Comunicarea cu companiile de asigurări  | (X)                | X                  |
| <b>Ciclu: "Vânzare - Clienți"</b>   |                    |                    |
| Căutarea clienților și a apelurilor financiare  | X                  |                    |
| Răspunsul la apelurile lansate  | X →                | X                  |
| Contracte privind prestarea de servicii între întreprinzător și client (final)  |                    | X                  |

|   |     |     |
|---|-----|-----|
| Prezentarea ofertelor de servicii sau lucrări   | X → | ← X |
| Facturarea serviciilor sau a lucrărilor   |     | ← X |
| Prelucrarea datelor contabile și a facturilor furnizorilor                                  |     | X   |
| Anularea vânzărilor sau a serviciilor   |     | X   |
| Solicitarea facturilor neplătite  | X → |     |
| Rezolvarea problemelor cu clienții / furnizorii   | X → | ← X |
| Ciclu: "Achiziție - Costuri "   |     |     |
| Raportul lunar al achizițiilor pe baza plăților facturilor furnizorilor                     | X → |     |
| Raportul lunar al cheltuielilor de călătorie  | X → |     |
| Verificarea, înregistrarea și plata facturilor furnizorilor și a cheltuielilor de călătorie |     | X   |
| Ciclu: "Achiziții - furnizori "   |     |     |
| Comenzi   | X   |     |
| Verificarea corectitudinii facturilor / comenzilor pentru bunurile și serviciile livrate    | X   |     |
| Verificarea, înregistrarea și plata facturilor furnizorilor și a cheltuielilor de călătorie | X   |     |
| Verificarea remunerației economice și sociale a beneficiarului contractului CAPE            |     |     |
| Simularea remunerării   |     | ← X |
| Cerere de plată a remunerației  | X → |     |
| Contribuții de asigurări sociale: rapoarte periodice și lunare                              |     | X   |
| Procedura în caz de concediu medical, vătămare corporală                                    |     | X   |
| Plata suplimentară a salariului / remunerației  |     | ← X |
| Taxe obligatorii  |     |     |



|   |     |     |
|---|-----|-----|
| Raport TVA  |     | X   |
| Raport privind impozitul pe venitul persoanelor                         | X   | ← X |
| <b>Contabilitatea și fluxul de numerar</b>                              |     |     |
| Acceptarea plăților de la clienți                                       | X → | ← X |
| Plata remunerației în cazul în care balanța contului o permite          |     | X   |
| Plata contribuțiilor de asigurări și a impozitelor directe și indirecte |     | X   |
| Plata facturilor și a cheltuielilor de călătorie ale întreprinzătorului |     | X   |
| Plata facturilor furnizorilor   |     | X   |
| <b>INFORMATII</b>   |     |     |
| Imprimarea extrasului de cont   |     | ← X |
| Discutarea situației financiare (o dată la 6 luni)                      |     | ← X |
| Discuții individuale pentru a analiza rezultatelor contabile            |     | X   |

Legenda: X = Performanță de funcționare  
← → = Depunerea documentelor personale

## 7. Rezumat

În actualul context social și economic modelele standard de înființare a întreprinderilor sunt inadecvate pentru cei care doresc să-și dezvolte un business și provin din grupuri dezavantajate.

Modelul CAE oferă soluții adaptate antreprenorilor care poate fi replicat în diferite contexte.

### **Principalele avantaje ale modelului CAE pentru un solicitant de afaceri:**

- oferă consiliere antreprenorilor și evita izolarea acestora;
- permite învățarea sistemului antreprenorial prin testarea afacerilor,
- oferă consultanță administrativă, contabilă și fiscală antreprenorilor;
- oferă posibilitatea de a dezvolta activitatea de afaceri și de a nu-și pierde drepturile sociale;
- oferă solicitanților dreptul la asiguriri;
- oferă posibilitatea de a genera venituri proprii prin combinarea mai multor activități;
- oferă posibilitatea utilizării efectului de rețea, cooperarea flexibilă a profesioniștilor din cadrul unei companii
- oferă posibilitatea de a participa la activitățile colective ale cooperativei și de a-și aduce contribuția la dezvoltarea durabilă.

### **Principalele dezavantaje ale cooperativei :**

- costurile pentru asigurări (contribuțiile angajatorului și angajaților),
- imposibilitatea accesului la anumite forme de asistență financiară.

Țările în care acest model nu a fost încă implementat au probleme cu testarea modelului în cadrul juridic actual. Proiectul ar putea reprezenta ocazia pentru prima încercare. Și mai târziu, poate deveni fundamentul negocierii, argumentării, promovării acestui model eficient și interesant.