



# network

## enterprise europe

Unioncamere  
Emilia-Romagna



unioncamerelombardia  
camere di commercio  
lombarde



Unioncamere  
Veneto



## Erasmus per Giovani Imprenditori

### Framework partnership Agreement

### COS-EYE-FPA-2016-4-01

### 2016-2021

[https://ec.europa.eu/easme/sites/easme-site/files/documents/call\\_for\\_proposals\\_erasmus\\_young\\_entrepreneurs\\_2016.pdf](https://ec.europa.eu/easme/sites/easme-site/files/documents/call_for_proposals_erasmus_young_entrepreneurs_2016.pdf)

Bologna 29 febbraio 2016

## BANDO COS-EYE-FPA-2016-4-01

### **Bando selezione dei Consorzi per FPA**

Scadenza: 5 aprile 2016

Firma dei contratti (20/30): entro settembre 2016

Invito per SGA 2017-2019: settembre 2016

Contributo massimo per SGA: 800.000 euro

Durata SGA: 1 febbraio 2017 – 31 gennaio 2019

### **Risultati attesi entro il 2019**

2.400 scambi

5.500 imprenditori registrati

circa 120 Organizzazioni intermedie coinvolte e almeno 28 Paesi coperti

tasso di successo degli scambi 90%

**Obiettivo:** facilitare lo scambio di esperienze, apprendimento e networking per nuovi imprenditori attraverso un'esperienza in un altro stato ospitati da imprenditori con esperienza

### Obiettivi:

- Fornire formazione sul campo per nuovi imprenditori in PMI di altri Stati membri al fine di facilitare l'avvio di nuove imprese e lo sviluppo di idee imprenditoriali
- Condividere esperienze e informazioni tra imprenditori su sfide e ostacoli per esercitare un'attività imprenditoriale
- Rafforzare l'accesso al mercato e identificare partner potenziali di business
- Incoraggiare il networking tra imprenditori nuovi e con esperienza e anche con gli organismi intermediari che dovranno garantire alti standard qualitativi
- Creare nuove imprese, joint venture e rafforzare la cooperazione internazionale
- Rafforzare l'attività internazionale e il potenziale di innovazione dell'imprenditore che ospita

### **Entità legali pubbliche o private che svolgono attività e servizi di supporto alle imprese**

I **consorzi** dovranno essere composti da almeno **5 soggetti (max 10)** indipendenti provenienti da almeno **5 Paesi** diversi e max 2 dallo stesso Paese.

Uno stesso soggetto non può essere partner di più consorzi. Nel caso in cui dovesse verificarsi questa situazione saranno considerate ineleggibili tutte le proposte progettuali in cui è presente.

Almeno la metà dei partner, coordinatore incluso, deve avere 4 anni di esperienza nell'attuazione del programma.

#### **Soggetti ammissibili:**

- Enti pubblici responsabili o attivi nel settore del supporto alle imprese
- Camere di commercio
- associazioni di categoria, incubatori di impresa, parchi tecnologici
- soggetti privati che erogano servizi alle imprese
- istituti di alta formazione (università o istituti di formazione professionale)

## **BANDO COS-EYE-FPA-2016-4-01**

---

### **PAESI AMMISSIBILI:**

Stati membri dell'UE

Paesi EFTA (SI: Islanda, Norvegia, Liechtenstein; NO: Svizzera)

Paesi in via di adesione, candidati e potenziali candidati

Paesi che rientrano nel campo di applicazione delle politiche europee di vicinato nei casi in cui gli accordi e le procedure lo consentano

La partecipazione di partner di altri Stati è consentita se rilevante per il progetto ma i costi da essi sostenuti non sono finanziabili, né di essi si terrà conto per la composizione minima del partenariato

---

SI: Montenegro, Turchia, FYRoM, Serbia, Albania, Moldavia, Armenia

NO: Bosnia Erzegovina, Kosovo, Ucraina

<http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/12542/attachments/1/translations/en/renditions/native>

## BANDO COS-EYE-FPA-2016-4-01

### **Entità finanziamento**

€ 800.000 euro per progetto

Il contributo può coprire fino al 90% dei costi sostenuti dalle Organizzazioni Intermediarie. I costi di gestione possono essere coperti dai finanziamenti del programma fino al 75% ma possono arrivare al 100% per i costi allocati per i NE che partecipano a azioni di mobilità.

L'assistenza finanziaria al NE che partecipa a un'azione di mobilità non può superare 6.600 euro per imprenditore.

**Prefinanziamento** pari al 70% del contributo verrà erogato dopo 30 giorni dalla firma del contratto.

Il saldo verrà erogato a conclusione dell'azione dopo la verifica del report tecnico e di quello finanziario.

**Costi eleggibili:** costi di personale dedicato all'azione, viaggi, vitto, quote di ammortamento di macchine, altri beni di consumo, costi legati all'implementazione dell'azione, garanzia per il prefinanziamento ove richiesta, IVA se non recuperabile, costi per il supporto finanziario ai nuovi imprenditori

**Costi indiretti:** 7% del totale dei costi eleggibili (costi amministrativi)

## QUADRO FINANZIARIO PER GLI ORGANISMI INTERMEDI

**Contributo UE  
max 90% del  
totale dei costi  
eleggibili**

**La CE rimborsa  
fino al 100%  
dell'assistenza  
finanziaria per il  
NE – con una  
soglia massima  
di €6 600 per NE**

**I costi  
amministrativi  
sono rimborsati  
fino al 75%**

**Il saldo avviene  
in base al report  
finanziario, costi  
sostenuti e  
obiettivi  
raggiunti**

## CRITERI DI VALUTAZIONE

	Punteggio max	Punteggio min per eleggibilità
<b>Rilevanza</b>	30	15
<b>Qualità delle azioni proposte</b>	30	15
<b>Impatto sul target</b>	20	10
<b>Efficacia risorse utilizzate</b>	20	10
	<b>100</b>	Min 70 per essere ammessi a finanziamento

## PRINCIPALI DELIVERABLE CONTRATTUALI

**Report semestrali** (al 7, 13 e 19 mese) contenenti informazioni sulle azioni realizzate, risultati conseguiti, ostacoli/sfide incontrate, misure intraprese per superarli, attività di promozione, ecc..

Il report deve contenere anche informazioni sui costi sostenuti dai singoli partner suddivisi per WP

**Report finale tecnico sull'implementazione delle azioni e finanziario a conclusione del progetto** dopo 2 mesi dalla conclusione delle azioni

## BENEFICI PER L'IMPRENDITORE CHE OSPITA

- Lavorare con un imprenditore serio, giovane e motivato che potrà contribuire a sviluppare il proprio business tramite idee e visioni innovative;
- Acquisire informazioni rilevanti su mercati stranieri e sulle opportunità di internazionalizzare il proprio business;
- Entrare a far parte di un network europeo di imprenditori di successo;
- Migliorare il potenziale di crescita e le opportunità di stabilire nuove partnership;
- Aumentare la visibilità e il prestigio dell'azienda;
- Beneficiare di assistenza qualificata da parte delle Organizzazioni intermediarie;
- Accedere a nuove competenze;
- Migliorare le conoscenze linguistiche

## BENEFICI PER IL NUOVO IMPRENDITORE

- Acquisire esperienze e consulenze da imprenditori con esperienza in diverse aree tematiche (gestione finanziaria e amministrativa, sviluppo di prodotti/servizi innovativi, tecniche di vendita e marketing, ecc... );
- Completare il proprio business plan;
- Migliorare le proprie competenze portando avanti progetti concreti;
- Sviluppare contatti internazionali;
- Acquisire informazioni rilevanti su mercati stranieri;
- Aprire potenziali canali di business con fornitori, clienti e possibili partnership con fornitori;
- Migliorare le conoscenze linguistiche.

## **Attività progettuali:**

- Promozione del programma al fine di raggiungere il numero più ampio di potenziali beneficiari. I candidati devono riuscire a dimostrare di avere un canale di accesso adeguato agli imprenditori. Gli imprenditori selezionati devono essere adeguati alle finalità del programma e avere una buona motivazione e impegno a realizzare lo scambio
- Modalità di reclutamento degli imprenditori
- Valutazione delle qualità ed eleggibilità candidature dei nuovi imprenditori e gli imprenditori ospitanti attraverso lo strumento informatico messo a disposizione dalla Commissione
- Costruzione di relazioni finalizzate a realizzare scambi di successo
- Gestione del contratto da un punto di vista amministrativo, finanziario e reportistico
- Preparazione dello scambio (che tipo di informazioni verranno fornite al nuovo imprenditore) e follow-up (assistenza remota al nuovo imprenditore su questioni pratiche)
- Gestione, controllo della qualità, monitoraggio e valutazione
- Attività di networking e partecipazione alle riunioni a Bruxelles
- Reportistica

## **PRINCIPALI ATTORI COINVOLTI**

**EC - EASME**

**Support Office (SO)**

**Intermediary Organisations  
(IOs)**

**Host Entrepreneurs (HEs)**

**New Entrepreneurs (NEs)**

## BANDO COS EYE DEFINIZIONI

**NE Nuovo imprenditore:** imprenditore che non ha ancora avviato un'attività ma che sta pianificando di farlo e dispone già di un business plan avanzato; imprenditore attivo da non più di 3 anni

**HE imprenditore ospitante:** imprenditore già affermato titolare-responsabile di una micro o piccola impresa OPPURE una persona direttamente coinvolta nell'attività imprenditoriale come membro del consiglio di amministrazione di una PMI

**IO Organizzazioni intermediarie:** enti impegnati in attività di supporto alle imprese. Il loro ruolo consiste nel promuovere il programma, reclutare imprenditori, proporre scambi e conseguire contatti di successo

**PE Partnership europea:** consorzio di Organizzazioni Intermediarie

**Support Office:** coordina, supporta e monitora le attività delle Organizzazioni Intermediarie; gestisce il sito, sviluppa i materiali formativi, incoraggia le attività di networking

## DEFINIZIONE DI PMI

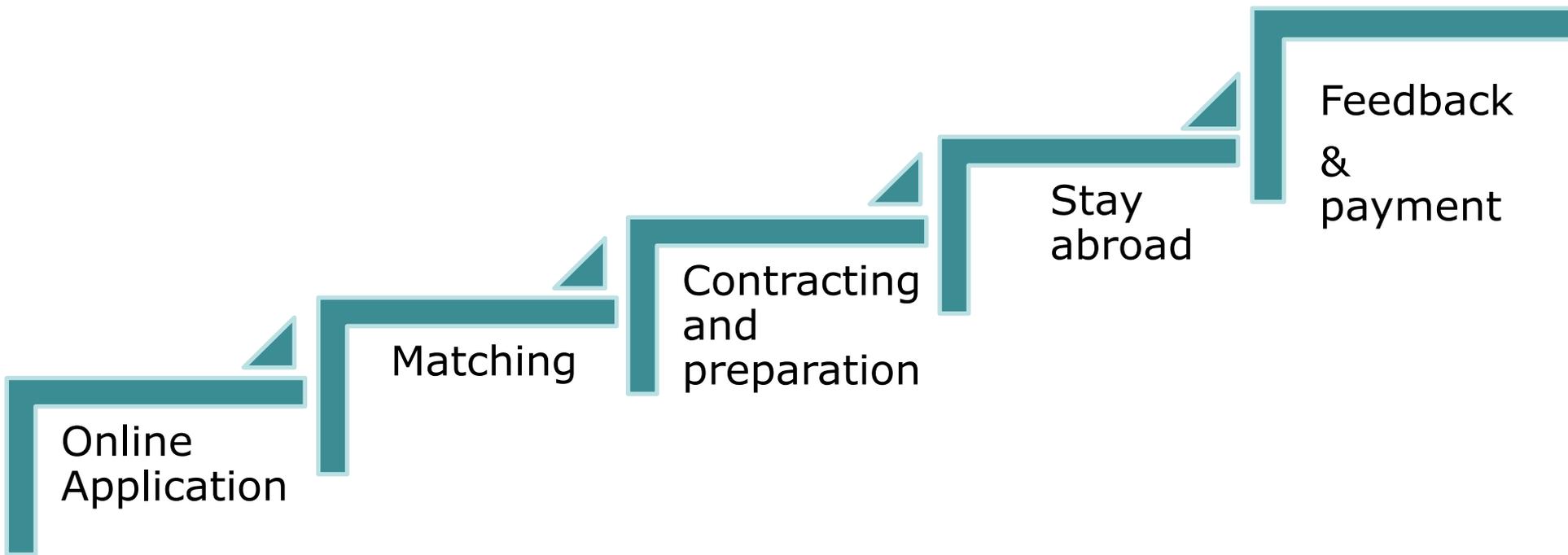
CATEGORIA DI PMI	NUMERO DI DIPENDENTI	FATTURATO	O	BILANCIO
Media	< 250	≤€ 50 milioni		≤€ 43 milioni
Piccola	< 50	≤€ 10 milioni		≤€ 10 milioni
Micro	< 10	≤€ 2 milioni		≤€ 2 milioni

Raccomandazione della Commissione 2003/361/CE - *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* L 124 del 20 maggio 2003

### GUIDA

[http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme\\_definition/sme\\_user\\_guide\\_it.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_it.pdf)

# The 5 Steps of an Exchange



## **STEP 1: Online application**

1. Application from NE (business plan, CV, motivation);

OR

1. HE states interest to participate (CV and motivation);

2. Application checked by IO.

## **STEP 2: Searching & Matching**

1. Entrepreneurs search for partners - on-line catalogue, themselves

2. IOs contact other IOs in other countries to "recruit" a suitable Entrepreneur

3. Automatic matching based on profiles

## **STEP 3: Contracting and preparation**

1. Negotiations on duration, objectives and content  
> NOT traineeship!

2. Agreement on the content of the exchange

3. NE does pre-departure induction

4. NE receives a grant

**HOW TO APPLY? :**

**[www.erasmus-entrepreneurs.eu](http://www.erasmus-entrepreneurs.eu)**

### **STEP 4: Stay abroad**

1. Duration: 1-6 months;
2. On-the-job training, work on concrete projects
3. On-site support provided to the NE by the Host IO;
4. Reporting about the exchange.

### **STEP 5: Feedback and final payment**

1. Electronic feedback questionnaires for HE and NE
2. Final payment to NE upon successful completion
3. Re-insertion of HE into the catalogue (if interested to continue)

## SUGGERIMENTI



Avere chiari i propri obiettivi in termini di imprenditori coinvolti e scambi



L'accesso agli imprenditori è un aspetto cruciale del progetto. L'approccio al nuovo imprenditore e a quello ospitante deve essere diverso



La partecipazione ad altri progetti internazionali e a network internazionali è un asset fondamentale



Non sottostimare l'impegno nel raggiungere l'obiettivo soprattutto da parte di nuove organizzazioni intermedie



Tenere in mente che il matching richiede molto tempo



Conoscere e fidarsi dei propri partner! Valutare la loro motivazione e le loro capacità!

<b>Country where the NE stays</b>	<b>Lump Sum per month in €</b>
Denmark	1100
United Kingdom, Ireland	1000
Finland, Sweden	950
Austria, France, Iceland, Italy	900
Belgium, Germany, Luxembourg, Netherlands, Spain	830
Cyprus, Greece, Portugal	780
Turkey	750
Croatia, Malta, Slovenia	720
Estonia, Hungary	670
Czech Republic, Latvia, Poland, Slovakia	610
Bulgaria, FYROM, Lithuania, Montenegro, Romania, Serbia	560
Albania, Moldova	530
Outermost Regions of EU, Entrepreneurs with disabilities	1100

## BANDO COS EYE ESEMPIO DI CALCOLO DEL BUDGET

**TARGET 70 IMPRENDITORI (35 NE e 35 HE).**  
**Ipotesi di una media di 3 mesi di scambio per NE (in media €800/mese)**

Assistenza finanziaria complessiva ai NE: €84.000

Impegno IO WP 1 & 2: 105 giornate uomo

Impegno IO WP 3: 140 giornate uomo

Impegno IO for WP 4: 158 giornate uomo

Costo giornaliero medio : €200 \*403 giorni= €80.600

Totale costi diretti: €84.000+€80.600 = €164.600

L'esempio non include altri costi eleggibili

## BANDO COS EYE CALCOLO DEL CONTRIBUTO UE

**Totale costi eleggibili: €164.600 costi diretti + 7% overheads = €176.122**

- Assistenza finanziaria al NE: €84.000
- Costi di gestione: €92.122



**Rimborso massimo:**

- 100% dei costi di assistenza finanziaria al NE: €84.000
- 75% costi di gestione: €69.092



**Rimborso massimo: €84.000 + €69.092 = €153.092**



**Rimborso massimo applicando la soglia del 90% dei costi totali eleggibili:  
€158.510**



## 4 WORK PACKAGES

Work Package 1: Management, Networking and Reporting

Work Package 2: Promotion of the Programme and Recruitment of Entrepreneurs

Work Package 3: Relationship Building

Work Package 4: Relationship Management

## DEFINIZIONI NE

### Esempi:

*An entrepreneur, who ran a company for 10 years, stopped it and now wants to start a new business, cannot be considered as a new entrepreneur, as the entrepreneur has already experience in running an own business..*

*The same rule applies to NEs who have been running a business for more than three years and decide to create a new company in a different sector. The exception to this rule is the associate partners of a business (i.e. the person was member of the board but did not effectively manage the business).*

*Please also check that the NE does not confuse entrepreneurial experience with professional experience in general and thus enters the wrong data in the application form.*

*an overall **absolute limit of 5 years of entrepreneurial experience** has been set for NEs for being eligible to participate in a relationship. The system will calculate the limit according to the date of registration and the years of experience in running a business declared in the profile. **When the limit of 5 years has been reached, the entrepreneur's personal details will be deleted.***

# TECHNICAL ANNEX Section 1

## Section 1: Objectives of the Action and Implementation Strategy

### 1.1. Specific objective(s) of the Action

- Indicate how your proposal addresses the specific challenge and scope of the topic, as set out in the COSME work programme.
- Describe the specific objectives for the project, which should be clear, measurable, realistic and achievable within the duration of the project. Objectives should be consistent with the expected exploitation and impact of the project.
- Describe also the number of entrepreneurs that applicants can reach with the action and how this can be achieved.

N. of HEs and NEs

1.1 b Relevance

1.2 Target group/audience

1.3 Work methodology and tools

1.4 Performance indicator and expected impact: a. On the job training for new entrepreneurs , Exchanges of experience , c. Enhance market access , networking

1.5 Multiplier effects possibilities for replication and extension of project outcomes

## TECHNICAL ANNEX Section 2

### Section 2: Management structure and procedure

2.1 Participant

2.2 Affiliates entities

2.3 Milestone: number, title (interim reports), related WP, estimated date

2.4 Planned effort in terms of person-days per WP for each partner

2.5 Organizational structure

## TECHNICAL ANNEX Section 3

### **Work Package 1. Management of the programme, networking and reporting (core activity)**

#### Objectives of the Work Package

- This work package should include the tasks to be carried out for the following activities (as detailed under 2.2.1 Eligible Activities in the call for proposals and the Implementation Manual for Intermediary Organisations)

#### Description of WP

#### Participants involved in WP

#### Planned effort Start month/and month; total person-days for WP

# TECHNICAL ANNEX

## Work Package 2. Promotion of the programme and recruitment of entrepreneurs

### WP.2 Objectives of the Work Package

This work package should include the tasks to be carried out for the following activities (as detailed under 2.2.1 Eligible Activities in the call for proposals and the Implementation Manual for Intermediary Organisations (Quality Manual, annex to the call):

- (a) promotion of the programme
- (b) enrolment of entrepreneurs

Describe the specific objectives of the action that will be achieved through this Work Package

Description of WP

Participants involved in WP

Subcontracting

Planned effort Start month/and month; total person-days for WP

# TECHNICAL ANNEX

## Work Package 3. Relationships building (core activity)

### WP.3 Objectives of the Work Package

This work package should include the tasks to be carried out for the following activities (as detailed under 2.2.1 Eligible Activities in the call for proposals and the Implementation Manual for Intermediary Organisations (Quality Manual, annex to the call):

(c) assessing applications from NEs and HEs

(d) building relationships

Describe the specific objectives of the action that will be achieved through this Work Package

Description of WP

Participants involved in WP

Planned effort Start month/and month; total person-days for WP

# TECHNICAL ANNEX

## Work Package 4. Relationships management (core activity)

### WP.4 Objectives of the Work Package

This work package should include the tasks to be carried out for the following activities (as detailed under 2.2.1 Eligible Activities in the call for proposals and the Implementation Manual for Intermediary Organisations (Quality Manual, annex to the call):

- (e) management of grant agreements, commitments and financial assistance
- (f) preparation of the exchange
- (g) follow up of the exchanges, including induction training

Describe the specific objectives of the action that will be achieved through this Work Package

Description of WP

Participants involved in WP

Planned effort Start month/and month; total person-days for WP

# Unioncamere Emilia-Romagna

Laura Bertella

Viale Aldo Moro 62, Bologna

tel. 051 6377045

email. [simpler@rer.camcom.it](mailto:simpler@rer.camcom.it)

[www.ucer.camcom.it](http://www.ucer.camcom.it)

