



---

## MODULO 3a

Come creare una cooperazione/partnership di successo

## Panoramica

Dopo aver letto le slide dovrete aver chiari quali sono i passi necessari per avviare una cooperazione. I CASI STUDIO dovrebbero fornirvi una maggiore opportunità per paragonare la vostra situazione specifica, il vostro approccio e la vostra azione imprenditoriale con altri agricoltori in altri paesi.

Questo modulo è completato dal modulo 3B.

## Obiettivi di apprendimento (conoscenze/competenze/comportamenti acquisiti)

### Conoscenze

- Chiara idea sui passi necessari per creare una partnership/cooperazione che sia di successo.
- Chiara visione dell'identificazione dei bisogni, della definizione di un'area particolare, dei fattori importanti quando si cerca un partner.

### Competenze

- Riflette l'attività imprenditoriale in circostanze specifiche e le situazioni individuali nel processo di cooperazione.

### Comportamenti

- La consapevolezza di far nascere un'impresa che sia di successo grazie alla cooperazione.
- Cliccando sui link per la RELAZIONE DI SINTESI e i CASI STUDIO, dovrete anche aver la possibilità di confrontare la vostra situazione, i comportamenti e gli avvenimenti del vostro business con altri agricoltori e altri paesi.

## Tavola dei contenuti

1. Identificazione delle necessità di creare una cooperazione/partnership.
2. Definizione dei campi di cooperazione/partnership.
3. Scelta del partner.
4. La procedura per l'avviamento di una cooperazione/partnership.
5. Linee guida per il successo.

## Riepilogo

La costituzione di una cooperazione dovrebbe essere pianificata ed eseguita secondo un programma. Un piano di cooperazione fa in modo che voi abbiate le aspettative giuste sul progetto congiunto da seguire. Il piano dovrebbe anche evitare di fissare delle aspettative troppo alte e non realistiche per quanto riguarda i risultati della cooperazione.

Ad ogni modo, le possibilità di successo in una cooperazione pianificata sono essenzialmente migliori rispetto alle cooperazioni che avvengono su decisione spontanea.

Il piano di cooperazione dovrebbe descrivere una possibile modalità di formazione di una cooperazione, i passi importanti e un ordine concreto di realizzazione. Il piano dovrebbe solo essere una guida e un aiuto ad orientarsi. I dettagli andranno sviluppati, decisi e realizzati uno alla volta.

Un piano contempla i seguenti stadi della cooperazione e la sua realizzazione:

Stadio 1: Preparare una cooperazione (cfr modulo 3a)

Stadio 2: Formare la cooperazione (cfr modulo 3a e modulo 3b)

Stadio 3: Realizzare la cooperazione (cfr modulo 3b)

# 1. Identificazione delle necessità di creare una cooperazione/partnership

## 1.1 Ho bisogno di un partner?

Avete bisogno di valutare l'ingresso in una cooperazione/ partnership? Ponetevi i seguenti 9 quesiti. Non soltanto vi aiuteranno a capire chi scegliere come partner (se ne avete scelto uno/ o siete stati scelti), ma vi aiuteranno anche a capire se ne avete bisogno in primo luogo.

1. Ho bisogno di un partner?
2. Qual è il numero ideale di partner?
3. Come si strutturerà la nostra partecipazione all'interno della cooperazione?
4. Abbiamo una prospettiva/un obiettivo in comune?
5. Sono disposto a cedere parte del controllo?
6. C'è la possibilità che la nostra cooperazione sia stabile?
7. Come risolveremmo un possibile conflitto?
8. Come sarà accolto il partner da colleghi, membri della famiglia e dagli altri partner aziendali?
9. Quale sarà la nostra strategia per terminare la cooperazione?

Dopo aver risposto alle domande, dovrete avere una chiara opinione sulla vostra necessità e sulla volontà di avere un partner.

## 1.2 Perché le persone formano cooperative/partnership agricole?

Alcune delle ragioni per cui gli agricoltori formano aziende a carattere cooperativo/partenariati, sono:

- Per aumentare il potere di contrattazione –Le cooperative/partenariati possono dotare i gruppi di allevatori di un potere commerciale più simile a quello detenuto dai trasformatori e dagli altri operatori nel mercato. **Questo porta anche a un risparmio dei costi nell'acquisto di più mezzi di produzione (fertilizzanti, sementi, ricambi, ecc.).**
- Per ridurre i costi - Mutualizzare capitale e risorse attraverso le imprese cooperative permette agli agricoltori di accedere a servizi, come le competenze nel marketing, che altrimenti da soli non potrebbero permettersi.
- Per raggiungere economie di scala - Manovrando grandi volumi di prodotti, le cooperative possono ridurre i costi per unità di marketing e lavorazione per gli agricoltori.
- Per aumentare i profitti –Grazie al fatto che le eccedenze create dalle imprese cooperative vengono reindirizzate agli agricoltori, le cooperative permettono agli agricoltori ulteriori guadagni rispetto ai prezzi di produzione.
- Per migliorare la qualità del prodotto e del servizio –Le cooperative permettono agli agricoltori di coordinare le tempistiche delle consegne dei beni primari sul mercato.
- Per ridurre i rischi –Le cooperative consentono agli agricoltori di mutualizzare le loro produzioni con quelle di altri agricoltori per ridurre i prezzi e i rischi di mercato.
- Per ottenere prodotti e servizi necessari –Spesso gli agricoltori necessitano di alcuni servizi o prodotti che le imprese private sono riluttanti a fornire a causa del ridotto potenziale di volume di vendite o dell'incertezza dei profitti. Alcuni agricoltori potrebbero unirsi e formare una cooperativa per assicurarsi la disponibilità di prodotti vitali e servizi.

## 1.3 Valutazione delle necessità

- Perché fare una valutazione delle necessità?

Gli agricoltori spesso ignorano i consigli, perché non sono adeguati, vantaggiosi o sono troppo rischiosi. Una buona valutazione delle necessità inizia con la diagnosi delle vere necessità e dell'ambiente circostante gli agricoltori e si risolve nello sviluppo e nella raccomandazione di soluzioni appropriate.

- Cos'è una valutazione delle necessità?

Una buona valutazione delle necessità combina la discussione e l'osservazione dell'operato dell'azienda per identificare i problemi che effettivamente si trovano ad affrontare gli agricoltori, le "vere cause" di questi problemi e le possibili soluzioni basate sulle discussioni con i collaboratori e i membri della famiglia impiegati nell'azienda. I suggerimenti vengono discussi e sviluppati con i collaboratori, basati sulle risorse e sulle circostanze in cui opera l'agricoltore.

- Come effettuare una valutazione delle necessità?

1. Individuare delle aree rappresentative: Individuate un'area (o delle aree) da esplorare che siano rappresentative della zona di lavoro.
2. Raccogliere dati secondari: Mettete a confronto il fabbisogno della coltivazione o degli animali con fattori del tipo topografia, piogge e suolo.
3. Pianificare la valutazione: Indicate chi vi aiuterà con il sondaggio (compresi colleghi, membri della famiglia che lavorano in azienda e altri agricoltori cooperanti).
4. Visionare e discutere il funzionamento dell'azienda: Chiedete ai collaboratori o ai membri della famiglia che lavorano in azienda cosa percepiscono come una problematica. Visionate l'operato dell'azienda. Discutete della produzione, del raccolto, della commercializzazione e dei prezzi.
5. Fare un'analisi delle opportunità: Approfittate dell'osservazione diretta sul campo e dei dati emersi dalle discussioni per valutare le opportunità. Coinvolgete più persone possibile. Ognuno dovrebbe portare qualcosa di differente e comunque di prezioso.
6. Analizzare e stabilire la priorità delle problematiche, identificare le vere cause dei problemi: Usate i dati emersi dalle discussioni e dalle osservazioni sul campo per valutare e ordinare problemi e opportunità (quante persone ne risentono? Ecc.) Permettete che i vari gruppi abbiano un ordine differente. Soluzioni attuabili dipendono dalla corretta identificazione delle vere cause dei problemi.
7. Sviluppare una soluzione con gli agricoltori: Gli agricoltori devono accettare le soluzioni. Essi tendono spesso ad essere conservatori, sebbene sia nel loro interessi discutere altre possibili soluzioni.

Fattore di produzione	Priorità	Fatto da chi?	Pratica attuale	Scenario auspicabile	Commenti (causa, se problematica)
<b>Sistema di colture/Rotazione delle colture</b>		N/A			
<b>Preparazione del terreno</b>					
Prima aratura					
Gestione del residuo					
Seconda aratura					
Livellamento del terreno					
Tempestività					
<b>Varietà</b>		N/A			
Varietà attuali					
Fioritura prevista					
Maturazione prevista					
<b>Elaborazione del raccolto</b>					
Qualità di semi o piantine		N/A			
Data della semina e densità(kg/ha)					
Tempestività					
Metodo di semina					

Esempio di una griglia di valutazione – valutazione delle necessità - personalizzate la griglia come necessario a seconda della coltura o del bene primario.

## 2. Definizione dei campi di cooperazione/partnership

### 2.1 Come definire i campi di cooperazione

#### SWOT analisi

La SWOT analisi può aiutare gli agricoltori a capire meglio sia i fattori interni che esterni, permettendogli di prendere delle decisioni migliori. La SWOT analisi segue un'organizzazione da quattro punti di vista:

- **Punti di forza** - Le caratteristiche interne come le competenze e le risorse che possono concretamente essere mobilitate o usate più efficientemente.
- **Punti di debolezza** - Caratteristiche interne che limitano il potenziale dell'azienda, come risorse e competenze non sufficienti.
- **Opportunità** - Fattori esterni che dovrebbero migliorare la competitività dell'azienda e dovrebbero essere sfruttate a pieno (es. **coinvolgimento nella cooperazione**).
- **Minacce** - Inconvenienti esterni che rappresentano delle barriere al progredire dell'azienda (situazione economica, competizione, ecc...).

La SWOT analisi contribuisce al processo di trasformazione di una prospettiva in un piano concreto fornendo un quadro comprensivo del potenziale interno ed esterno per raggiungere degli obiettivi organizzativi e di produzione. Questa analisi può essere usata per pianificare lo sviluppo di un'azienda ponendo un'enfasi nelle aree con maggiore potenziale per la cooperazione. Può anche fare da punto di partenza per valutare e comparare l'attuabilità di alcune attività potenziali.

La SWOT analisi, di base, comprende quattro fasi:

- Identificazione dei punti di forza e dei punti deboli;
- Identificazione delle opportunità e delle minacce;
- Dare delle priorità;
- Formulare una strategia.

Un esempio di SWOT analisi con focus sul marketing:

Sistema	Punti di forza	Punti deboli
Marketing	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il negozio aziendale ha una buona posizione</li> <li>2. I nostri prezzi sono competitivi</li> <li>3. Abbiamo una clientela regolare e fidelizzata</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Manchiamo di un piano coerente</li> <li>2. Il nostro negozio alle volte è pieno e può portare a una perdita dei clienti</li> <li>3. Dobbiamo attirare clienti da un'ampia area geografica per creare guadagni sufficienti</li> </ol>
	Opportunità	Minacce
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Verranno terminati nuovi edifici il prossimo anno</li> <li>2. Nuovi locali possono essere usati per l'azienda</li> <li>3. L'economia è in rapido sviluppo</li> <li>4. Aumentare le vendite trovando un nuovo partner</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La clientela si sta spostando a una zona più remota</li> <li>2. La concorrenza ha iniziato a offrire un prodotto simile al nostro</li> <li>3. Non abbiamo personale che si occupa del marketing</li> </ol>

# 3. Scelta del partner

## 3.1 Come scegliere il partner adatto a una cooperazione

### Principi di base della ricerca del partner

Per trovare il partner ideale, dovrete prima tenere d'occhio i seguenti fattori:

- **Produttività:** Si tratta della capacità di una persona di raggiungere risultati utili in maniera indipendente. Controllate il suo passato e scoprite che risultati ha avuto, e cosa ha raggiunto sul lavoro e nella vita privata. Possono essere dei successi negli affari, al lavoro o personali. Questa persona possiede molti hobby? Se la risposta è sì, che successi ha ottenuto in questo campo? Affinché il vostro partner sia di vero aiuto, avete bisogno di vedere risultati veri dietro questa partnership ed essere completamente separati nel raggiungerli.
- **Motivazione:** Perché lui/lei vuole prendere parte a questa cooperazione? Che cosa fa per prendervi parte? Si tratta di una persona a cui piace un lavoro ben fatto e vuole divertirsi mentre lo fa? Attenti alle persone che si preoccupano soltanto del guadagno e di cosa potrebbero ricavare dalle cooperative.
- **Personalità:** È molto importante che voi e il vostro futuro partner siate compatibili dal punto di vista umano. Per questo è importante che prendiate in considerazione questo aspetto. È difficile testare la personalità di una persona, specialmente quando non la si conosce. Chiedete alla persona cosa fa nel suo tempo libero. Cercherete persone che si tengono occupate con altre attività nel loro tempo libero. Accade spesso che le persone attive al di fuori del lavoro siano più entusiaste e ottimiste. Ottimismo ed entusiasmo sono degli aspetti che renderanno l'inizio della cooperazione più facile. Se desiderate approfondire di più la personalità, potete usare i cosiddetti test sulla personalità.

[Visionate in caso studio COFARM dall'Irlanda \(Caso Studio IR04 Partenariato tra aziende\), per comprendere quanto sia importante la personalità di un partner!](#)

Una volta che avete trovato delle risposte per il partner ideale e le sue risposte saranno positive, continuate con un'analisi più dettagliata.

Nella ricerca di un partner, è importante anche che chiariate il vostro comportamento e prestate attenzione ai seguenti punti:

### 1. Fissate un obiettivo

Cosa volete raggiungere nel progetto in comune? Quanto è grande il progetto? Quando dovrebbe realizzarsi?

### 2. Mettete in chiaro le aspettative da entrambi i lati

Che ruoli saranno necessari nella cooperazione?

Quale ruolo voglio e posso avere? Come voglio chiamare questo ruolo?

Quale ruolo dovrebbe avere il mio partner? Come voglio chiamarlo?

Il chiarimento dei ruoli necessiterà di molto tempo e vi raccomandiamo di essere molto cauti in questo. La prospettiva ideale è quella di invitare qualcuno dall'esterno che vi ponga le domande giuste e vi mostri il problema da un'altra prospettiva. Si potrà usare una piramide, quando le fasi saranno definite dalla base fino alla punta della piramide (ad esempio, i ruoli).

Non è conveniente o vantaggioso connettere due persone di uguale orientamento. È importante che ogni ruolo sia unico.

### 3. Trovare un accordo o cercare altrove?

Se siete certi che la persona sia quella giusta, allora iniziate il processo di cooperazione.

Ma se le vostre idee non trovano un punto d'incontro e le vostre competenze si sovrappongono, allora cercate altrove. È sempre meglio chiarire all'inizio che distruggere una bella amicizia a causa del lavoro. State pur certi che prima o poi i nodi vengono al pettine.

Dove continuare a cercare? La ricerca di un partner si può svolgere in una varietà di incontri del network, incontri di varie associazioni, club, poiché oggi ne esistono molti. È cosa buona parlare di piani e dividerli con gli altri (ovviamente, soltanto nei limiti). Cercate un partner che abbia le vostre stesse aspettative. Non scendete a compromessi.

# 4. La procedura per l'avviamento di una cooperazione/partnership

## 4.1 Passi di base

Iniziare una cooperativa è un progetto complesso che implica un'attenta pianificazione e una ricerca scrupolosa. Sotto troverete cinque passi di base che dovrete seguire quando iniziate una cooperazione/partnership:

- **Passo 1** - Identificare un obiettivo economico comune.
- **Passo 2** - Determinare l'attuabilità dell'impresa.
- **Passo 3** - Sviluppare un piano industriale.
- **Passo 4** - Fare una bozza dei documenti legali e costituire la cooperativa.
- **Passo 5** - Realizzare il piano industriale e iniziare le operazioni.

## 4.2 Passo 1 - Identificare un obiettivo economico comune

Scopo: Identificare chiaramente un obiettivo economico e valutare il livello di interesse nella formazione di una cooperativa per realizzare questo obiettivo.

La scintilla per formare una cooperativa è un gruppo di singoli che siano compatibili, che condividano un obiettivo economico comune e che credano di raggiungere meglio questo obiettivo collaborando.

L'obiettivo può essere il risultato di un problema condiviso o una opportunità. Ad esempio, il gruppo può non avere mercato per i propri prodotti o una fonte soddisfacente di forniture agricole.

[Visionate in caso studio COFARM dalla Repubblica Ceca \(Caso Studio Eko Farma Bošina\) per comprendere quanto sia importante avere un obiettivo comune.](#)

## Determinate chiaramente lo scopo o la ragione per formare una cooperativa

Nella maggior parte dei casi, un'obiettivo comune verrà identificato da un gruppo di potenziali membri di cooperativa che lavorano insieme per discutere le problematiche affrontate dalla loro azienda. Questi incontri informali porteranno a ulteriori idee e discussioni su come una cooperazione possa risolvere le problematiche comuni all'intero gruppo.

Chiarire il motivo per cui formare una cooperativa:

- Ricercate le problematiche che sta affrontando il vostro gruppo, focalizzandovi sugli ostacoli più grandi e individuate le attuali opzioni e le potenziali alternative;
- Raccogliete informazioni generali sulla struttura e l'operato delle imprese cooperative;
- Riunite le informazioni su che tipo di impresa è interessato il vostro gruppo;
- Usate le informazioni raccolte per determinare quali obiettivi la cooperativa può o non può raggiungere;
- Discutete i vostri risultati con quanti potenziali partner possibile.

## Tenere un incontro informativo con le persone che possano essere interessate a formare una cooperativa

Lo scopo di questo incontro è di determinare se sussiste o non sussiste sufficiente interesse per iniziare o sostenere un'impresa di cooperazione già avviata.

Pianificate un meeting che sia efficace preparando un'agenda e impiegando un moderatore. Scegliete un luogo e un orario che siano adatti per la maggior parte delle persone. Considerate l'idea di tenere l'incontro insieme a un'assemblea di agricoltori o una conferenza già programmata. Publicizzate la data, l'orario e il luogo attraverso le newsletter dell'associazione e le riviste, o attraverso lettere e passa parola.

Lasciate ampio spazio alle discussioni e incoraggiate i potenziali membri a esprimere i loro punti di vista e a fare domande. Sarebbe bene trovare una risposta a tutti i quesiti sollevati, sebbene le risposte ad alcuni di essi potrebbero necessitare più tempo per la ricerca di maggiori informazioni.

! Domanda decisionale: C'è sufficiente interesse nel progetto per assicurare una continuazione?

## Scegliere una commissione guida

Una commissione guida è responsabile della guida del gruppo attraverso il processo di sviluppo. È il caso di costituire una commissione guida solo se ci sono molteplici partner. Specifiche responsabilità includono:

- Informare membri potenziali dei progressi del gruppo e coordinare futuri incontri;
- Esplorare i bisogni degli agricoltori;
- Raccogliere informazioni di mercato e finanziarie;
- Valutare l'attuabilità dell'impresa;
- Sorvegliare la preparazione e la realizzazione del piano industriale della cooperativa.

La commissione può intraprendere questi compiti con altri membri potenziali o con l'aiuto di consulenti esterni.

## Ottenere dei fondi

Lo sviluppo di una nuova cooperazione/partnership può risultare costosa. Il denaro è necessario per coprire i costi associati alla conduzione di un accurato studio per la fattibilità, sviluppando un piano industriale dettagliato e impiegando consulenti professionali e consiglieri.

Quali sono le opzioni per la raccolta di fondi?

- Chiedere un contributo diretto ai membri potenziali.
- Chiedere alle associazioni di agricoltori o ad altre organizzazioni industriali di finanziare tutto o parte del processo di sviluppo della cooperazione.
- Fare domanda per dei fondi statali.

L'investimento di denaro o di tempo coinvolti nella raccolta fondi è spesso un eccellente test del livello di impegno dell'agricoltore nei confronti del progetto. Tutto il denaro raccolto deve essere gestito in maniera che assicuri ai membri sicurezza e responsabilità fiscale. Elaborate un piano per decidere come i fondi per lo sviluppo che non sono stati usati verranno impiegati o ridistribuiti nel caso di mancata nascita della cooperazione/partnership.

## 4.3 Passo 2 – Determinare l'attuabilità di un'impresa

Scopo: Determinare se l'attività cooperativa proposta è economicamente attuabile.

Ci sono tre principali componenti per determinare l'attuabilità di una cooperativa/partnership agricola:

- **Sondaggio sull'agricoltore:** Un sondaggio valuterà l'interesse dell'agricoltore nel progetto. Servirà inoltre a chiarire quali prodotti e servizi la cooperativa potrebbe offrire.
- **Analisi di mercato:** Un'analisi di mercato determinerà se la cooperativa/partnership possiede un ruolo economico nel mercato e specificherà come giocarlo.
- **Valutazione dell'attuabilità finanziaria:** I risultati del sondaggio sull'agricoltore e l'analisi di mercato vengono usati per sviluppare alcune semplici ipotesi operative che permettono una valutazione dell'attuabilità finanziaria. Questa analizza i costi connessi con il raggiungimento degli scopi economici e fa una stima di quanti introiti devono essere generati per coprire questi costi.

Lasciate che la scala e la complessità dell'impresa proposta determinino il tempo e lo sforzo che servono a esaminare la fattibilità della cooperazione. Secondo la vostra situazione, è necessario che lo studio della fattibilità non sia elaborato e costoso, ma che comunque elenchi rischi, benefici, punti di forza e punti di debolezza dell'impresa. Uno studio ben fatto determinerà il potenziale per un'impresa di successo, ma non darà alcuna garanzia. Non ci sono risposte giuste o sbagliate in uno studio di questo tipo, soltanto una prova data dalle informazioni che un'idea possa potenzialmente avere successo o no.

La maggior parte delle informazioni raccolte per determinare l'attuabilità, verranno usate per sviluppare un piano industriale. La differenza principale sta nel fatto che lo scopo di uno studio di attuabilità è quello di ricercare e analizzare tutte le possibili azioni prima che la decisione su un particolare corso di azione venga presa. Il piano industriale riassume il piano di azione dopo che una decisione è stata presa.

Durante questa fase, siate pronti a lavorare con un numero di consulenti esterni che abbiano familiarità con il vostro settore, con il mercato agricolo e il processo di sviluppo della cooperazione. Se la cooperazione/partnership proposta punta a comprendere un ampio numero di membri o intraprendere complesse operazioni imprenditoriali, allora, dovrete assumere o comunque servirvi di un consulente per ottenere una valutazione dell'attuabilità finanziaria del progetto che sia obiettiva. Un consulente che sia indipendente può anche essere utile a mantenere la riservatezza quando vengono intrapresi i sondaggi sull'agricoltore e sul mercato.

## 44 Passo 3 – Sviluppare un piano industriale

Scopo: documentare nel dettaglio come opererà la cooperativa/partnership e come sarà organizzata e finanziata.

Un'accurata pianificazione è una delle parti più vitali di qualsiasi impresa di successo. Un piano industriale sottolinea e definisce ogni aspetto delle operazioni di un'impresa, compreso chi è coinvolto, quali sono le attività, come è organizzata e come viene finanziata. Documentare questi aspetti nel dettaglio aiuterà il vostro gruppo a scoprire potenziali problematiche prima che accadano, consentendovi di elaborare una strategia e prepararvi ad evitarle. Una descrizione accurata delle caratteristiche, dei traguardi e degli obiettivi della cooperazione proposta sulla carta, aiuterà anche a creare uno scopo comune tra i membri e li metterà in una migliore posizione per spiegare la cooperativa agli altri, compresi i potenziali membri, i finanziatori, i clienti e i fornitori.

In generale, tutti i piani industriali possiedono le seguenti 5 componenti:

- Descrizione dell'impresa.
- Piano marketing.
- Piano finanziario.
- Piano di produzione.
- Piano di risorse umane.

[Visionate il Modulo didattico 3B per maggiori informazioni sul piano industriale.](#)

## 4.5 Passo 4 –Fare una bozza dei documenti legali e costituire la cooperativa

Scopo: Preparare i documenti legali necessari e costituire la cooperativa

Con il suo atto costitutivo, la cooperativa acquisisce ragione giuridica e limita la responsabilità finanziaria dei suoi membri. Ricorrete ad un avvocato o ad un consulente che sia esperto di cooperative durante tutto questo passaggio. Questi servizi sono importanti per assicurarsi che tutti i documenti siano aderenti alle leggi regionali e/o nazionali e non entrino in conflitto con le procedure operative della cooperativa.

Seguite i passaggi specifici come elencato:

- Scegliete e registrate un nome e verificate l'uso;
- Fate una bozza di un Memorandum dell'associazione;
- Fate una bozza delle normative dell'associazione;
- Inglobate la cooperazione nel sistema– registrazione;
- Fate una bozza dei documenti legali;
- Tenete il primo incontro generale annuale per approvare regolamenti ed eleggere direttori.

! Domanda decisionale: Verrà approvata la regolamentazione? Chi ci sarà al consiglio di amministrazione?

[Visionate il caso studio COFARM dall'Irlanda \(Caso Studio John O'Connell Allevamento congiunto\) per sapere come è spiegato il coinvolgimento di un consulente nel processo di cooperazione!](#)

[Visionate il Modulo didattico 3B per maggiori informazioni su come progettare dei documenti legali.](#)

## 4.6 Passo 5 –Realizzare un piano industriale e iniziare le operazioni

Scopo: Realizzare il piano industriale e prepararsi per l'inizio delle operazioni di cooperazione.

Una certa quantità di importanti attività dovrà essere completata prima che le operazioni della cooperazione/partnership possano cominciare.

Queste attività comprendono:

- Condurre un'affiliazione.
- Acquisire capitale.
- Ottenere delle strutture.
- Allestire dei sistemi di conto.
- Assumere personale di gestione e formare il personale.

Pianificare l'inizio delle operazioni della cooperativa, definisce e determina la sequenza di tutti i compiti legati alla creazione di un business operativo e pronto a prestare servizio per i suoi clienti.

! Domanda decisionale: Esiste da parte degli agricoltori un impegno abbastanza forte da far cominciare le operazioni come stilato nel piano d'industria?

[Visionate il caso studio COFARM dalla Germania \(Reutehof GbR\) per capire come risolvere le problematiche di impegno e il futuro della cooperativa!](#)

## 5. Linee guida per il successo

- **Mantenere i membri informati e coinvolti** - Se i membri sono informati e coinvolti nella cooperativa, saranno più pronti a appoggiare e investire nella cooperativa. Una comunicazione permanente e programmi didattici sono parte integrale del successo di un'impresa cooperativa.
- **Servirsi di consiglieri e commissioni in maniera proficua** - L'uso proficuo delle risorse umane e l'uso della competenza di consiglieri è cruciale per il successo di un'impresa, come la massima partecipazione di membri potenziali. I comitati danno ai membri l'opportunità di sviluppare competenze e di partecipare agli affari.
- **Mantenere dei buoni rapporti tra consiglio e direttore** - Le differenti responsabilità del consiglio di amministrazione e il direttore devono essere comprese chiaramente e portate avanti.
- **Condurre degli incontri proficui** - Una cooperativa è un'impresa e i suoi incontri dovrebbero essere condotti in maniera professionale. Un incontro proficuo è il risultato di diversi passaggi successivi: preparazione, buona mediazione, partecipazione da parte dei membri, adesione al programma e presentazione dell'attività dell'incontro.
- **Seguire delle sane pratiche imprenditoriali** - La difficoltà principale per i membri di una cooperativa, il consiglio di amministrazione e la gestione operativa, viene riscontrata dopo l'inizio delle attività dell'impresa. Lavorare seguendo delle buone pratiche significa istituire un buon sistema di contabilità, preparare regolarmente i bilanci di esercizio, tenere aggiornati i membri in maniera chiara e regolare, e tenere il conto dell'esatto numero di membri. Comprende anche una costante valutazione dei costi e della produttività del lavoro, delle strutture, delle attrezzature e delle tecnologie impiegate dalla cooperazione.
- **Forgiare legami con altre cooperative/partnership e organizzazioni** - La ricerca di legami, che siano benefici, con altre cooperative, imprese e associazioni dovrebbe avvenire su base permanente. Alleanze con altre imprese possono essere una fonte utile di approvvigionamenti, sbocchi commerciali, e servizi affini. L'affiliazione nelle associazioni provinciali e nazionali può servire a tenere la nuova cooperativa al passo con ciò che fanno gli altri nel resto del paese. Queste associazioni sono anche fonte di programmi didattici e formativi.

## Fonti

- Cooperative agricole: una guida start-up
- Sviluppo delle cooperative agricole: <http://www.fao.org/3/a-x0475e.pdf>
- Cooperative agricole I: Storia, Teoria e Problemi: <https://ageconsearch.umn.edu/bitstream/10129/1/46010040.pdf>
- Capire le cooperative: Come iniziare una cooperativa: <https://www.rd.usda.gov/files/CIR45-14.pdf>
- Farm Need Assessment: Farm Labour and Infrastructure: [file:///C:/Users/mbelasova/Downloads/Cheshire%20County\\_Farm-Needs-Assessment%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/mbelasova/Downloads/Cheshire%20County_Farm-Needs-Assessment%20(2).pdf)
- Valutazione delle necessità di informazione di un agricoltore: [https://dae.portal.gov.bd/sites/default/files/files/dae.portal.gov.bd/publications/e52ea5d4\\_bbe8\\_486c\\_b34f\\_1cfe5c0cc36f/Extension\\_Manual\\_Chapt6.pdf](https://dae.portal.gov.bd/sites/default/files/files/dae.portal.gov.bd/publications/e52ea5d4_bbe8_486c_b34f_1cfe5c0cc36f/Extension_Manual_Chapt6.pdf)
- Valutazione delle necessità di un agricoltore principiante nel Maryland: [http://extension.umd.edu/sites/extension.umd.edu/files/\\_docs/programs/newfarmer/BFSComparativeNeedsAssessmentFULL.pdf](http://extension.umd.edu/sites/extension.umd.edu/files/_docs/programs/newfarmer/BFSComparativeNeedsAssessmentFULL.pdf)
- Valutazione delle necessità: [https://www.agextonline.com/uploads/3/2/4/3/3243215/fs\\_ext\\_needs\\_assessment.pdf](https://www.agextonline.com/uploads/3/2/4/3/3243215/fs_ext_needs_assessment.pdf)

Prima che costituiate una cooperazione/partnership, dovrete prima di tutto chiedervi se avete bisogno di un partner. Se la vostra risposta è sì, è importante che non abbiate fretta nella ricerca. Questo processo è cruciale e influenza significativamente il vostro futuro.

Quando sarete soddisfatti della vostra scelta dovrete preparare insieme tutto quello che serve per iniziare la cooperazione. Le tappe essenziali sono:

- Identificare un obiettivo economico comune
- Valutare la realizzabilità dell'impresa
- Sviluppare un piano industriale
- Fare una bozza dei documenti legali e costituire la cooperativa/partnership
- Realizzare il piano industriale e iniziare le operazioni

“Da soli non possiamo molto; insieme possiamo fare molto.” – HELEN KELLER

“Trovate un gruppo di persone che vi mettano alla prova e a cui ispirarvi, passate molto tempo con loro, vi cambierà la vita.” – AMY POEHLER