



Aumentare la sensibilizzazione delle imprese tradizionali a lavorare con le imprese sociali (verso un mercato “buy social” business to business).

Boosting awareness raising for mainstream enterprises to work with social enterprises (towards a ‘buy social’ business to business market).

TOPIC ID: SMP-COSME-2022-BUYSOCIALB2BMARKET-01

Ente finanziatore: Commissione europea, Single Market Programme (SMP)

Obiettivi ed impatto attesi: Il presente invito a presentare proposte si concentra principalmente sulla cooperazione transazionale, come l'esternalizzazione di alcuni processi o servizi e l'acquisto di servizi e prodotti. L'instaurazione di queste solide relazioni commerciali (attraverso i mercati B2B) può potenzialmente evolvere in partnership più integrate e a lungo termine. Tuttavia, nello sviluppo dei mercati B2B, entrambe le parti devono affrontare numerose sfide, come la mancanza di comprensione reciproca, le barriere culturali, i diversi metodi e processi di lavoro.

Ciò comporta anche una mancanza di informazioni (commerciali, settoriali, sull'offerta, ecc.) e di accesso alle reti pertinenti per entrambe le parti. Il presente invito a presentare proposte mira ad affrontare queste sfide e a promuovere gli strumenti e le linee guida necessari per facilitare la cooperazione, l'integrazione della catena del valore e le ricadute e consentire il “Buy Social: mercato B2B”. Lo sviluppo del “movimento Buy Social” negli ultimi anni ha visto le autorità pubbliche, le imprese e i consumatori sempre più alla ricerca di opportunità di acquisto da imprese sociali. Le autorità pubbliche pioniere, oltre a considerare le proprie politiche di acquisto, hanno sostenuto i mercati locali B2B del Buy Social facilitando, promuovendo e agendo da matchmaker. In questo contesto, è importante migliorare la capacità delle imprese dell'economia sociale e delle PMI e facilitare il loro accesso agli “appalti privati” o agli acquisti sociali. In particolare, è necessaria un'ulteriore integrazione sistematica nelle catene del valore delle imprese tradizionali e lo sviluppo di partenariati strutturati (ad esempio, partecipazione congiunta a bandi di gara per appalti pubblici, sperimentazione di nuovi progetti, R&S congiunta, programmi di qualificazione).

Obiettivi L'obiettivo principale di questo invito a presentare proposte è quello di rendere possibile il “Buy Social: B2B market” a livello locale, regionale o nazionale nel contesto dell'ecosistema di prossimità e della SE (economia sociale) attraverso la costruzione di partenariati (locali, regionali o nazionali) e la facilitazione delle relazioni commerciali tra entità della SE e imprese tradizionali (B2B). I partenariati svilupperanno una serie di azioni per dare impulso a tali mercati. In particolare, questi partenariati mireranno ad aiutare le imprese tradizionali a impegnarsi con una serie di fornitori di SE e a incorporare la sostenibilità e la diversità nelle loro operazioni principali, nelle politiche di acquisto e nelle catene del valore. Ciò aiuterà anche le imprese sociali a incrementare le loro entrate, a scalare il loro potenziale e, di conseguenza, ad aumentare il loro impatto attingendo al potere d'acquisto delle imprese. L'attenzione alla creazione di un lato dell'offerta affidabile

aiuterà a stabilire partnership commerciali a lungo termine. In alcuni casi, le entità della SE devono adattare o migliorare i loro processi (ad esempio, la digitalizzazione), le competenze della forza lavoro, la capacità di aumentare il volume e le prestazioni organizzative complessive.

Temi e priorità

Il presente invito a presentare proposte mira a sostenere azioni che migliorino il flusso di informazioni, la comprensione reciproca e le prospettive di apprendimento tra le imprese "normali" e le imprese della SE, e a promuovere partenariati locali, regionali o nazionali che coinvolgano i rappresentanti della SE e i rappresentanti delle imprese tradizionali (come le federazioni, le federazioni di settore o organizzazioni di sostegno simili) e le autorità pubbliche per favorire la creazione di mercati B2B "buy social" a livello locale, regionale, nazionale o transfrontaliero. Laddove necessario, i partenariati sosterranno il miglioramento della "preparazione al commercio", ossia la capacità delle entità SE di migliorare o adattare le proprie capacità (ad esempio, competenze, comunicazione, certificazione, processi, prodotti) e di aumentare l'attrattiva degli acquisti per le imprese tradizionali.

Oltre a rafforzare la capacità imprenditoriale delle entità SE, questo bando mira a sviluppare la facilitazione, il matchmaking e la comunicazione, promuovendo le pratiche B2B "buy social" nei mercati locali, regionali o nazionali. I partenariati dovranno creare iniziative e azioni per avvicinare le imprese tradizionali e la SE. La conoscenza del mercato sarà fondamentale, così come le funzioni di matchmaking. Attività finanziabili (ambito di applicazione) L'azione sosterrà i partenariati a livello locale, regionale o nazionale per promuovere l'integrazione delle entità SE nelle catene di approvvigionamento delle imprese tradizionali e creare mercati B2B "buy social".

I seguenti tipi di attività (l'elenco non è esaustivo) possono essere attuati dai consorzi a livello locale, regionale, nazionale o transfrontaliero:

- Fornire il branding della SE agli acquirenti aziendali in specifici contesti locali. Il branding dovrebbe concentrarsi sull'aumento del profilo delle SE concrete che operano nell'ecosistema dell'economia sociale e di prossimità.

L'obiettivo è mostrare e comunicare il valore aggiunto dell'impegno con gli attori della SE.

- Creare una piattaforma centralizzata "buy social" (online) che permetta di far conoscere l'offerta delle imprese sociali. Questa piattaforma può essere sviluppata da funzionalità molto semplici a funzionalità molto avanzate. Ad esempio, la mappatura dell'offerta settoriale, di prodotti o servizi, i partenariati, ad esempio per gli appalti pubblici, o la realizzazione di analisi di mercato.

- Fornire servizi di matchmaking e facilitazione. Il matchmaking tra SE e imprese regolari avviene per lo più a livello locale o regionale. È quindi essenziale promuovere un alto grado di conoscenza del mercato, delle tendenze e del funzionamento del mercato intermedio nei partenariati.

- Dialoghi tra le imprese tradizionali locali e le entità della SE per promuovere la cooperazione B2B.

- Sensibilizzazione delle imprese tradizionali sul valore aggiunto della SE (ad esempio, eventi, vetrine, networking, comunicazione, supporto alle pubbliche relazioni).

- Organizzazione di eventi specifici per settore o attività per presentare l'offerta di SE e scambiare le esigenze commerciali (ad esempio, vendita al dettaglio, confezionamento agroalimentare,

ristorazione, farmaceutica, edilizia, pulizia, paesaggistica, manutenzione, produzione).

- Supporto nell'ottenimento di vari tipi di certificazioni e standard necessari per impegnarsi come fornitore, nonché varie forme di servizi di verifica (ad esempio, affidabilità, governance, requisiti dei prodotti).
- Sviluppo delle capacità e consulenza (ad esempio, miglioramento dei processi, offerta di prodotti e servizi, consulenza finanziaria e legale, comunicazione e branding, IT e digitalizzazione).
- Servizi di coaching e mentoring per l'assunzione, l'aggiornamento e la riqualificazione dei dipendenti.
- Collaborazione e condivisione di esperienze tra membri più avanzati e meno avanzati di un consorzio (ad esempio, trasferimento di conoscenze da comunità locali, regioni o Paesi con maggiore esperienza a comunità locali, regioni o Paesi con minore esperienza).

Criteri di eleggibilità: Per essere ammissibili, i richiedenti (beneficiari ed enti affiliati) devono:

- essere persone giuridiche (enti pubblici o privati) - essere stabiliti in uno dei Paesi ammissibili, ossia:
 - Stati membri dell'UE (compresi i Paesi e territori d'oltremare (PTOM))
 - Paesi non UE:
 - Paesi SEE elencati e Paesi associati al Programma per il mercato unico o Paesi che hanno in corso negoziati per un accordo di associazione e in cui l'accordo entra in vigore prima della firma della sovvenzione (elenco dei Paesi partecipanti).

I beneficiari e gli enti affiliati devono iscriversi al Registro dei partecipanti - prima di presentare la proposta - e dovranno essere convalidati dal Servizio centrale di convalida (REA Validation). Per la convalida, sarà richiesto loro di caricare documenti che dimostrino lo status giuridico e l'origine.

Altre entità possono partecipare in altri ruoli del consorzio, come partner associati, subappaltatori, terze parti che forniscono contributi in natura, ecc.

Composizione del consorzio

Le proposte devono essere presentate da un consorzio di richiedenti (beneficiari, non entità affiliate), che soddisfi le seguenti condizioni:

- minimo 5 e massimo 10 partecipanti (beneficiari, non enti affiliati) provenienti da almeno 3 diversi Paesi ammissibili, di cui:
 - o Almeno 1 organizzazione dell'economia sociale per ogni Paese ammissibile (l'ammissibilità di un'organizzazione che si candida come organizzazione dell'economia sociale deve essere verificabile tramite una dichiarazione sullo status di economia sociale con la descrizione delle attività della SE o Almeno 1 rete dell'economia sociale, associazione, federazione di settore o organizzazione di supporto che opera a livello europeo.
 - Un candidato deve essere nominato coordinatore del consorzio.
- I progetti devono tenere conto dei risultati di progetti sostenuti da altri programmi di

finanziamento dell'UE.

Le complementarità devono essere descritte nelle proposte di progetto.

I progetti devono essere conformi agli interessi e alle priorità politiche dell'UE (come l'ambiente, la politica sociale, la sicurezza, la politica industriale e commerciale, ecc.)

Il sostegno finanziario a terzi è consentito alle seguenti condizioni:

- Le domande possono fornire un sostegno finanziario a terzi per i partecipanti che non sono personale dei beneficiari per la partecipazione agli eventi organizzati dai beneficiari, per coprire le spese di viaggio, alloggio e soggiorno necessarie per la loro partecipazione agli eventi, come indicato nella descrizione dell'azione;
- Tale sostegno finanziario a terzi deve essere parte dei costi del progetto e deve essere incluso nella voce di costo corrispondente;

Durata

I progetti devono avere una durata di 18 mesi, a partire dal 1° maggio 2023 (sono possibili proroghe, se debitamente giustificate e tramite modifiche).

Contributo finanziario: Il budget disponibile per il bando è di 1 300 000 EUR. Il budget può essere aumentato al massimo del 20%. Il budget massimo per progetto è di 325 000 EUR. Il numero previsto di progetti da finanziare è di 4.

I parametri della sovvenzione (importo massimo della sovvenzione, tasso di finanziamento, costi totali ammissibili, ecc.) saranno stabiliti nella Convenzione di sovvenzione (Scheda tecnica, punto 3 e art. 5). La sovvenzione sarà una sovvenzione mista a costi effettivi basata sul budget (costi effettivi, con elementi di costo unitario e forfettario).

Ciò significa che rimborserà SOLO alcuni tipi di costi (costi ammissibili) e i costi effettivamente sostenuti per il progetto (NON i costi preventivati).

Per quanto riguarda i costi unitari e gli elementi forfettari, è possibile addebitare gli importi calcolati come spiegato nella Convenzione di sovvenzione

I costi saranno rimborsati in base ai tassi di finanziamento stabiliti nella Convenzione di sovvenzione (100% per i costi di sostegno finanziario a terzi e 90% per tutte le altre categorie di costi). Le sovvenzioni NON possono produrre un profitto (cioè un'eccedenza delle entrate + sovvenzione UE rispetto ai costi). Le organizzazioni a scopo di lucro devono dichiarare le loro entrate e, se c'è un profitto, verrà dedotto dall'importo finale della sovvenzione. Inoltre, si tenga presente che l'importo finale della sovvenzione può essere ridotto in caso di mancato rispetto della Convenzione di sovvenzione (ad esempio, attuazione impropria, violazione degli obblighi, ecc.)

Scadenza: 07 Dicembre 2022 17:00:00 Brussels time

Ulteriori informazioni: [call-fiche_smp-cosme-2022-buysocialb2bmarket_en.pdf \(europa.eu\)](#)