

**Beneficiario Finale Camelot
Partner ICS – UFFICIO RIFUGIATI ONLUS
AP 2012 Azione 6**

Titolo Progetto

**Re-Startup: rete nazionale per la creazione di imprese cooperative
di titolari di protezione internazionale vulnerabili**

Breve descrizione dell'attività avviata:

“DJ di Arab Djamel”, laboratorio artigianale di sartoria uomo - donna, riparazioni e confezioni, lavorazioni in pelle

Settore di intervento

Laboratorio artigiano

Tipologia

Sartoria, impresa individuale

Territorio di intervento

Gorizia

Enti pubblici e privati coinvolti

Periodo di attuazione (data di avvio)

7/01/2014

Destinatari coinvolti nell'attività

1 rifugiato uomo

Aspetti positivi

La sartoria DJ di Djamel Arab è stata avviata il 7/01/2014. Si tratta di un risultato fondamentale per Djamel Arab che aveva sempre esercitato il mestiere di sarto in Algeria all'interno di realtà produttive di grandi dimensioni. Il risultato raggiunto a livello di singolo beneficiario è dunque importantissimo, trattandosi di un caso di recupero delle competenze tecniche precedentemente acquisite e di trasmissione delle competenze imprenditoriali ad un soggetto vulnerabile.

Tale trasmissione va considerata come un processo continuo, iniziato nel corso del primo modulo durante la partecipazione al corso di formazione imprenditoriale, e proseguita con la messa in

pratica e con l'acquisizione di nuove competenze nella fase immediatamente precedente e in quella successiva all'avvio dell'impresa. Tale processo è stato facilitato dalle risorse messe a disposizione nell'ambito del progetto e dall'impegno costante dimostrato dal beneficiario. Da gennaio 2014 ad oggi Djamel Arab ha dimostrato di essersi reso sempre più autonomo in tutti gli aspetti gestionali di un'attività imprenditoriale, dialogando in maniera sempre più chiara con i fornitori, dimostrando di saperli scegliere in modo sempre più efficace ed acquisendo sempre più competenze contabili e gestionali in senso stretto. Un importante lavoro di supporto è stato svolto dall'inizio dell'attività ad oggi con diversi incontri in cui chiarire e risolvere di volta in volta le problematiche emerse.

I risultati raggiunti hanno riguardato, oltre allo start-up in senso stretto: a) un ampliamento continuo della rete di clienti, formata da privati e negozi (sartorie) che commissionano la creazione e riparazione di abiti al beneficiario, a dimostrazione di un andamento positivo del business avviato; b) un arricchimento costante delle competenze imprenditoriali del beneficiario; c) a quest'ultimo elemento si lega un più forte senso del posizionamento dell'azienda rispetto al mercato e ai concorrenti più stretti; d) un più forte interesse per la sostenibilità dell'impresa dal punto di vista del beneficiario. In relazione a quest'ultimo aspetto e allo sviluppo di competenze imprenditoriali, si deve far notare come l'iniziale tendenza del beneficiario a ricercare un posizionamento sul mercato legato alle sue capacità tecniche, ovvero precisione e velocità di esecuzione, congiuntamente alla fissazione di prezzi in alcuni casi più bassi dei concorrenti, si sia smorzato a vantaggio della ricerca di un posizionamento di mercato più legato alla diversificazione del prodotto venduto.

Al momento la clientela costituita da privati ammonta a circa 100 persone, mentre i negozi sono circa una trentina. I fattori di successo sono diversi e fra i principali vanno sicuramente menzionati: a) l'esistenza e l'efficacia del percorso di accompagnamento e di decisivo supporto allo start-up; b) l'impegno profuso dal destinatario e le sue competenze tecniche pregresse; c) a livello di rapporto fra tessuto imprenditoriale e singola impresa, la non saturazione del mercato della provincia di Gorizia da parte di imprese artigiane specializzate nella produzione e riparazione di abiti; d) a livello macro alla riaffermazione delle piccole attività sartoriali specializzate in attività di riparazione dei capi di abbigliamento usati.

In conclusione va ricordato che il destinatario ha potuto confrontarsi con un percorso di accompagnamento e di accesso al credito, elemento di grande valore formativo per lo stesso.

Aspetti negativi

Dal momento dell'avvio dell'attività imprenditoriale e nella fase immediatamente precedente sono stati affrontati diversi problemi. In primo luogo sono stati affrontati i problemi relativi alla forma giuridica da scegliere e relativi adempimenti e costi da sostenere.

Per risolvere tale problematica e per predisporre iniziali misure di affiancamento sugli aspetti contabili, fiscali e contributivi si sono predisposti una serie di incontri con un consulente dotato dell'esperienza necessaria ad accompagnare il destinatario sino al momento dell'avvio dell'impresa. Il destinatario ha infine optato per una formare un'impresa unipersonale non prevedendo il coinvolgimento di altri soci. Una delle specificità registrate è stata proprio la tendenza dei destinatari di progetto individuati da ICS a prediligere la forma di impresa individuale.

In seguito all'avvio dell'attività sono stati predisposti una serie di incontri per chiarire, sulla base del business plan elaborato, che tipo di attrezzature e materiali di consumo acquistare. In questa prima fase il coinvolgimento dell'equipe di ICS è stato di fondamentale importanza. Il destinatario ha partecipato attivamente al processo rendendosi mano a mano sempre più autonomo nella scelta dei fornitori.

Per risolvere le difficoltà legate alla gestione amministrativa e contabile si è reso necessario realizzare un accompagnamento continuativo, dialogando con la Confartigianato di Gorizia, associazione di categoria cui aderisce il destinatario. Sono stati individuati diversi momenti di incontro in cui monitorare l'andamento dell'impresa e far emergere eventuali problematiche.

Ad oggi il principale elemento di criticità è rappresentato da una durata del percorso di accompagnamento svolto relativamente breve, soprattutto se rapportata alle normali tempistiche di uno start-up imprenditoriale. Occorre tuttavia tenere in considerazione che, sulla base delle evidenze positive raccolte e precedentemente elencate, grazie alla strutturazione di un solido piano economico di sviluppo della durata triennale ed in generale grazie all'efficace accompagnamento svolto non sussistono fonti di criticità per la sostenibilità dell'impresa.

Replicabilità dell'attività:

In termini astratti l'esperienza imprenditoriale è replicabile in un altro contesto territoriale. In tutte le città italiane infatti aprono sartorie, in linea con l'affermarsi di una generale tendenza al riutilizzo e alla personalizzazione dei capi d'abbigliamento. Non tutte le realtà territoriali offrono però un contesto ambientale adatto all'avvio di attività di tipo sartoriale. Molte realtà territoriali risultano

infatti già sature di piccoli laboratori artigianali dove si effettuano riparazioni e/o creazioni di abiti su misura. La localizzazione del business nella città di Gorizia è stata da questo punto di vista altamente premiante, vista la presenza di poche sartorie avviate.

Il maggiore ostacolo rispetto alla replicabilità di tale esperienza è legato all'assenza di percorsi o di strumenti strutturati volti a far emergere e consolidare esperienze imprenditoriali di questo tipo. In questo senso occorre creare percorsi di accompagnamento maggiormente flessibili in grado di supportare anche i titolari di protezione internazionali vulnerabili nella creazione di impresa.

Visibilità/Contatti

DJ di Arab Djamel

Via Formica 32, 34170 Gorizia