



la démocratie nous réussit

**lescop**

SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES  
ET PARTICIPATIVES

ILE-DE-FRANCE CENTRE ORLÉANAIS  
HAUTE-NORMANDIE DOM-TOM

# Transmission d'entreprise en Scop

Et si les meilleurs des repreneurs étaient déjà dans votre  
entreprise?

Atelier Journée Régionale de la Cession Reprise – 17/11/2014

**lescop**  
SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES



# La transmission d'entreprise en Scop : Pourquoi ? Comment ?

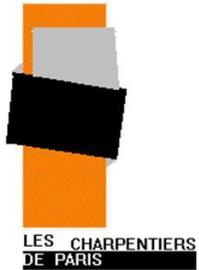
1. Qu'est ce qu'une Scop ?
2. Pourquoi transmettre en Scop ?
3. Comment transmettre en Scop ?
4. Cas concrets

# Transmission en Scop

## I. Panorama des Scop



**lescop** ingénierie  
coopérative



**groupe**  
chequedejeuner



**Vous connaissez sûrement déjà une Scop !**

# Un statut historique

- > 1830 : apparition des 1ères associations ouvrières
- > 1867 : sociétés à capital variable
- > 1915 : 1<sup>ère</sup> loi sur les SCOP
- > 1947 : loi générale “statut de la Coopération”
- > **1978 : loi sur le statut SCOP**
- > 1992 : loi de modernisation des entreprises coopératives
- > 2001 : Société Coopérative d’Intérêt Collectif (SCIC)
- > 2008 : Société Coopérative européenne
- > (transposition directive européenne du 22 juillet 2003).
- > 2014 : loi cadre ESS ( loi Hamon )



# Chiffres clés

## SCOP-SCIC en France

- › 2 250 coopératives
- › 44 000 salarié-es
- › 3,9 Milliards de CA
- › Effectif moyen : 21 pers.

**En Ile-de-France :**  
**320 entreprises**  
**10 000 salariés**

## Evolution

- Un réseau en développement :**  
**200 créations par an**
- › +50% dans les services
  - › Commerce, BE, Industrie, BTP

**En Ile-de-France**  
**+20% de SCOP-SCIC**  
**entre 2009 et 2014**

# Un modèle économique robuste et performant

- > 77% des scops bénéficiaires
- > Chiffre d'affaires en progression
- > Survie à 3 ans > 75 % ( 66 % )
- > Solidité des fonds propres

# Transmission en Scop

## 2. qu'est ce qu'une Scop ?



Une Scop, c'est:

## Une société commerciale

- > Forme juridique : SARL, SAS (loi ESS 2014), SA

## Une société à capital variable

- > Valeur de la part
- > Montant du capital
- > Entrée et sortie libres des associés



Une autre façon d'entreprendre qui fait primer le travail sur le capital

## Une équipe impliquée

- > Des salariés décideurs,
- > Une gestion démocratique,
- > Des bénéfices rétrocédés aux salariés,
- > Des réserves impartageables.

1<sup>e</sup> principe :

# Une gestion démocratique

la démocratie

## Votes

dans les instances de décision  
(Assemblées Générales, Conseil d'Administration)  
selon la règle

**1 personne = 1 voix**

Election des administrateurs  
ou du gérant

2<sup>e</sup> principe :

# Des salariés décideurs

## La société est contrôlée par ses salariés

- > Les associés salariés détiennent :
  - le pouvoir : minimum  $\frac{2}{3}$  des voix
  - le capital : minimum 50% des parts
- > Aucun associé n'est majoritaire
- > Associés extérieurs < 50% du capital

3<sup>e</sup> principe :

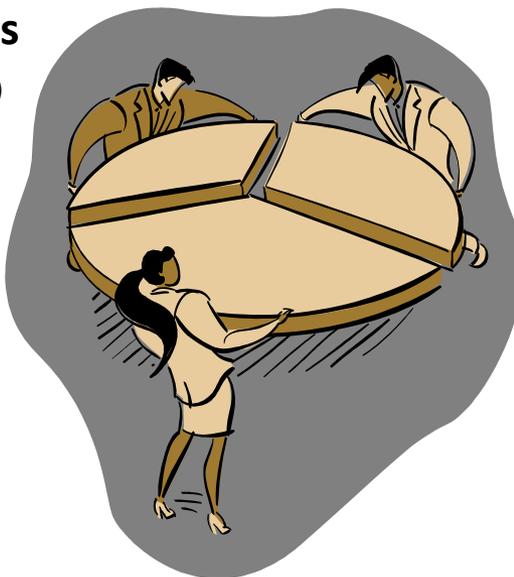
# Le partage des richesses

le résultat est partagé entre :

**associé/es**

(facultatif)

max  
**33%**



**salarié/es**

min 25%

**entreprise**

min 16%

4<sup>e</sup> principe :

# Les réserves impartageables

## Solidité financière des Scop

- > Les réserves ne peuvent pas être partagées directement ou indirectement par les associés de la Scop
- > En contrepartie : **consolidation financière et pérennité de la Scop**

# Transmission en Scop

## 3. Pourquoi transmettre en Scop ?



# 3. Image des SCOP et réalités

## Les atouts

- Responsabiliser les salariés
- Morale dans les affaires
- Entreprise pérenne
- Entreprise comme les autres
- Gouvernance stable

## Les idées reçues

- Approche collectiviste et absence de gouvernance
- Solution de dernier recours
- Pas dynamique ni performante
- Réservé à certaines entreprises (TPE, secteurs...



# 3. Les problématiques du cédant et la réalité

Evaluer votre entreprise au juste prix  
( Attention, un chiffre doit être réaliste!!!!)

Trouver les bons interlocuteurs

(expert-comptable, conseils, CCI ou CM, autres dirigeants...)

Dénicher la perle rare

(le bon repreneur capable et solvable!!!!)

Valoriser son travail et pérenniser son entreprise

Optimiser les questions fiscales



# 4 avantages pour une solution méconnue

## 4 bonnes raisons de transmettre à vos salariés

### **VENDRE AU PRIX JUSTE**

- > Les outils financiers du réseau des Scop permettent à vos salariés de racheter votre entreprise à son juste prix.

### **ORGANISER LA TRANSITION**

- > Les équipes restent en place et vous pouvez les accompagner.
- > Vous choisissez le moment de votre départ.
- > La reprise par les salariés en Scop favorise leur implication.

### **PÉRENNISER VOTRE ENTREPRISE ET LES EMPLOIS QUE VOUS AVEZ CRÉÉS**

- > La reprise garantit la pérennité de l'entreprise par la mise en réserve obligatoire d'une part des bénéfices.
- > En Scop, l'entreprise n'est plus délocalisable.

### **SÉCURISER LA TRANSMISSION**

- > Le réseau des Scop vous accompagne tout au long du projet de cession et associe vos partenaires du quotidien.

# En d'autres mots....

## La transmission aux salariés en SCOP permet :

- > La **continuité** du projet et rassurer ses partenaires (clients/fournisseurs)  
Plus que tout autre repreneur, les salariés connaissent l'entreprise, ses clients, son métier, son fonctionnement.
- > Une **implication très forte des salariés** dans la réussite du projet qui entraîne **une dynamique de relance** partagée par tous.  
Les salariés ont à cœur de préserver leur emploi.
- > **De poursuivre l'activité dans les meilleures conditions, sans rupture ni délocalisation subie.** C'est une façon de protéger et pérenniser le tissu économique

# Une solution d'avenir

## Transmettre à ses salariés, c'est :

### > La **pérennité de l'entreprise**

Une entreprise transmise à ses salariés, réduit de 20 à 50% le risque de disparition dans les 5 ans (étude Oséo)

### **Pérennité des entreprises en SCOP issues de transmission:**

- > 85% à 3 ans, et 77% à 5 ans
- > Seulement 13% des dirigeants pensent à transmettre à leurs salariés

# Transmission en Scop

## 4. Comment transmettre en Scop ?



# Méthodologie d'intervention

la démocratie nous réussit

**lescop**

SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES  
ET PARTICIPATIVES

ILE-DE-FRANCE CENTRE ORLÉANAIS  
HAUTE-NORMANDIE DOM-TOM



## 4. La transmission d'entreprise en coopérative

1. Diagnostic
2. Montage juridique
3. Montage financier
4. Suivi par l'Urscop



U  
R  
+  
C  
E  
D  
A  
N  
T  
+  
...  
...  
.

RDV Individuels avec le cédant et ses conseils éventuels



**Pré Etude juridique et analyse du plan de transmission**

Analyse du sociétariat: à qui appartiennent les titres? Holding? Opérations juridiques préalables? TUP, fusion ?

Analyse des actes préalables à la cession (conjoint, patrimoine, fiscalité...)

**Montage juridique**

**Pré diagnostic financier**

Evaluation

Esquisse du plan de financement

**Capacité de l'entreprise à produire du cash?**

Eventuellement un premier *sondage* auprès des financeurs

**Pré diagnostic Rh et coopératif**

Identification du futur dirigeant et leader de la reprise

Analyse coopérative du projet : **un projet coopératif est-il possible dans cette entreprise?**

Première négociation prix

Premier point sur la faisabilité du projet



la démocratie nous réussit

**lescop**  
SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES  
ET PARTICIPATIVES  
ILE-DE-FRANCE CENTRE ORLÉANAIS  
HAUTE-NORMANDIE DOM-TOM  
ET PARTICIPATIVES  
ILE-DE-FRANCE CENTRE ORLÉANAIS  
HAUTE-NORMANDIE DOM-TOM

# Premier point sur la faisabilité du projet

UR  
+  
C  
E  
D  
A  
N  
T  
+  
F  
D

## Plan de communication interne

**Objectif:** lancer une dynamique interne et passer du projet du cédant au projet des salariés  
= **Stratégie des cercles de diffusion** → **COFIL?**

Information 1<sup>er</sup> cercle

Information 2<sup>er</sup> cercle

Information générale

+  
C  
O  
F  
I  
L



**LISTE DES FUTURS ASSOCIES ET CAPITAL DE DEPART**

Esquisse de la future gouvernance

**UR + Cédant + Futur dirigeant**



Vers le projet coopératif

la démocratie nous réussit

**lescop**  
SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES  
ET PARTICIPATIVES  
ILE-DE-FRANCE CENTRE ORLÉANAIS  
HAUTE-NORMANDIE DOM-TOM  
ILE-DE-FRANCE CENTRE ORLÉANAIS  
HAUTE-NORMANDIE DOM-TOM

# Décision de transformation

## Chantier financier

Constituer le capital de départ

Finaliser le plan de financement

Poursuite des audits

Tour de table avec les partenaires financiers

Débouclage

Traitement comptable de la transformation

## Chantier juridique

Lettre d'intention

**Audit et analyse:** (baux, contrats)

**Protocole de transformation**

**Garantie d'Actif/Passif**

**AG de transformation:**

- >convocations,
- >rapport,
- >résolutions,
- >PV.

Le premier CA

Annonce et démarches

## Chantier coopératif

Formation salariés

**Sur mesure** = acquisition d'un premier socle de connaissance  
Réflexion et participation aux options statutaires

Projet coopératif et gouvernance

U  
R  
+  
D  
I  
R  
I  
G  
E  
A  
N  
T  
S  
+  
C  
O  
O  
P  
I  
L

AGE de Transformation

# Montage juridique

## Un montage original

**Transformation en SCOP d'une société commerciale ou civile sans création d'une personne morale nouvelle :**

Schéma unique de transmission d'entreprise, prévu par la loi de 1978, les articles 210 D et 160 quater du CGI

- > Toute **entreprise civile ou commerciale**  
(Transformation prévue par la loi du 19 juillet 1978, articles 48 à 52)

= mécanisme particulier de RES qui aboutit au rachat total ou partiel des parts du cédant par la société elle-même.

# Dispositif fiscal

## Réévaluation d'actifs (art. 210 D CGI) :

- > possibilité de **revaloriser les actifs amortissables**, la plus-value est réintégrée sur 5 ans,
- > possibilité de **revaloriser les actifs non amortissables**.

## Régime fiscal des plus-values des associés qui se retirent (art. 160 quater du CGI) :

- > imposés chez l'associé comme **des cessions et non des distributions**,
- > bénéficient des **mêmes régimes d'exonération des plus-values** prévues par le CGI.

# Montage financier

## Un financement spécifique

### **Le financement de la transmission en SCOP a l'avantage de concilier :**

- > une vente au prix négocié et arrêté avec le chef d'entreprise,
- > la capacité financière des salariés associés.

Il mobilise les outils financiers du mouvement coopératif et de ses partenaires.

# Le financement de la transmission

La transmission est financée par :

Fonds  
propres  
quasi FP

souscription au capital des nouveaux associés  
(prêts d'honneur, avances remboursables),  
titres participatifs, obligations convertibles, capital  
risque...,  
participation d'autres coopératives,

Dettes

Prêts participatifs et emprunts bancaires classiques,  
crédit vendeur,

# La recherche de financement

## Les outils mobilisables du mouvement :

- > **en fonds propres** : SPOT
- > **en financement de BFR** : SOCODEN sous forme de prêts participatif
- > **en garantie** : SOFISCOPE, en contrepartie la banque ne demande pas de caution personnelle aux salariés

## Nos partenaires financiers :

Région Ile de France, Crédit coopératif, IDES, France Active, France Initiative.

# Suivi par l'Urscop

## La force d'un réseau

- > **Transfert des savoirs et désengagement du dirigeant** organisé et limité dans le temps,
- > **Formations des repreneurs** à la gestion d'une entreprise coopérative,
- > **Accompagnement post-reprise** de l'Union régionale,
- > **Suivi dans la durée** : le rôle de la révision coopérative et des conseillers de l'Union Régionale,
- > **Mutualisation et solidarité** : des entreprises animées par un état d'esprit et des valeurs communes.

# Transmission en Scop

## 5. Et en pratique ?



# Quelques exemples de transmission

## Ile de France - Centre – Haute Normandie

- > SLI – 8 salariés (Secteur agricole)
- > IBS – 18 salariés (SSII)
- > HISA - 125 salariés (Bureau études)
- > SETCO - 40 salariés (BTP)



# Les actions mises place avec l'entreprise et ses conseils

## VALIDATION DU PROJET

- > PHASE 1
  - > AUDIT JURIDIQUE ET VALIDATION ECONOMIQUE
    - > Approbation des comptes
    - > Situation comptable intermédiaire
  - > NEGOCIATION
    - > Accord sur le prix et les conditions de paiement
- > PHASE 2
  - > COMMUNICATION INTERNE

## MISE EN OEUVRE

- > PHASE 3
  - > RECHERCHE DU FINANCEMENT
    - > Apports repreneurs
    - > Aides et subventions
    - > Prêts bancaires et participatifs
- > PHASE 4
  - > JURIDIQUE
    - > Acte de cession du terrain
    - > AG de transformation
    - > Gap
    - > Inscription au greffe



la démocratie nous réussit

**lescop**  
SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES  
ET PARTICIPATIVES  
ILE-DE-FRANCE CENTRE ORLÉANAIS  
HAUTE-NORMANDIE DOM-TOM

# Ils soutiennent l'Union régionale



ÎLE-DE-FRANCE



**FEDER**  
Fonds européen de développement régional

**cop**

# Pour plus d'informations :

Site de l'URSCOP Ile de France  
Site dédié à la transmission aux salariés

**Anne TREISTER**

Responsable développement  
atreister@scop.coop

**Frédéric HOENN**

Délégué transmission Ile-de-France  
fhoenn@scop.coop

**01 40 87 87 00**



#### Développement, Création d'entreprise

**Anne Treister,**

Responsable

*Création, transformation, transmission, reprise*



**Aurélie Falchier,**

Chargée de développement IDF et DOM-TOM

*Création, transformation, transmission, reprise*



**Frédéric Hoenn,**

Chargé de développement IDF et DOM-TOM

*Création, transformation, transmission, reprise*



**Gaëtan Cerveau,**

Responsable de l'antenne Haute-Normandie



**Guillaume Guesdon,**

Chargé de développement IDF et DOM-TOM

*Création, transformation, transmission, reprise*



**Xavier Marga,**

Chargé de développement Val-de-Marne

*Création, transformation, transmission, reprise*



**Sébastien Nérault,**

Responsable de l'antenne Centre Orléanais

**Merci de votre attention!**