

Les Journées Régionales de la Création & Reprise d'Entreprise

15 - 16 octobre 2009 - Parc Expo RENNES Aéroport - Bruz



Reprendre une entreprise sous forme coopérative

- Isabelle **CLAUDEL**

Chargée de reprise-transmission

- Catherine **GRIMOND**

Expert-comptable





Sommaire

- Les enjeux de la transmission aux salariés,
- Les atouts, freins et facteurs clés de succès,
- Le cadre juridique SCOP,
- Les schémas juridiques,
- Les étapes d'une transmission réussie,
- Présentation d'un cas de reprise



Les enjeux de la transmission aux salariés

- **Apporter une solution au départ en retraite de la génération du baby boom :**
 - Transmission familiale de moins en moins fréquente
 - Profil des repreneurs plus jeune (moins de capacité financière)
- **Positionner les salariés comme des repreneurs à part entière afin de :**
 - Préserver leur outil de travail et leur emploi
 - Leur permettre d'accéder financièrement au "rachat" de leur entreprise

Une solution peu connue ...

...qui présente des intérêts



Avantages pour le cédant

- **Solution** pour des dossiers difficiles à transmettre en raison de la taille de l'entreprise, de la rentabilité, de la technicité, de la zone géographique...
- **Succession en douceur** : possibilité de départ progressif du cédant
- Entreprise cédée **au juste prix**
- **Accompagnement** au montage en partenariat avec les conseils de l'entreprise



Avantages pour les salariés

- **Continuité de l'entreprise** et du savoir-faire technique, maintien des compétences dans un esprit de pérennité
- Les salariés sont ceux qui **connaissent le mieux leur entreprise**, son fonctionnement (à la différence d'un repreneur externe)
- **Montage juridique original** qui évite que les salariés rachètent directement et s'endettent personnellement (mêmes avantages que LBO)
- **Plan de financement équilibré** (effet levier)
- **Accompagnement** dans la durée en partenariat avec les conseils de l'entreprise



Les principaux freins pour les cédants

- Faible **capacité financière** des salariés repreneurs,
- Parler **prix** avec ses salariés et idée reçue que céder aux salariés revient à «**brader**» son entreprise.



Les principaux freins pour les salariés

- Entrer dans une **démarche de repreneurs** et accepter l'idée de racheter leur entreprise,
- Identifier un **leader** en interne (ou le recruter) et valider sa capacité à acquérir les **compétences managériales et gestionnaires** (intérêt de l'anticipation).



Les facteurs clés de succès

- L'anticipation et la préparation du projet,
- Un cédant **motivé** par la démarche (souvent créateur de son entreprise),
- Le(s) conseil(s) du cédant **convaincu(s)** de l'intérêt pour son "client" et l'entreprise,
- Des salariés avec un **savoir faire** reconnu,
- Une **confiance réciproque** et un **attachement** entre cédant et salariés,
- Une **situation saine** (marché, résultat, outil de travail...).



Les facteurs clés de succès (suite)

- Les salariés **impliqués** au capital et **intéressés** aux résultats sont plus **motivés** à la réussite de leur entreprise (moins de turn-over des salariés et des compétences)
- Des cédants et des repreneurs **accompagnés** pour limiter les risques d'échecs (une transmission sur cinq échoue avant la 6^{ème} année...)



Cadre juridique de la SCOP

- **Société** coopérative à capital variable (SARL ou SA),
- **Salariés** : associés majoritaires (mini 51% du capital),
- **Les repreneurs** (dont le dirigeant) ont un statut de salarié,
- **Résultats** répartis équitablement entre l'entreprise, les salariés et les associés,
- **Réserves** : patrimoine impartageable destiné à pérenniser l'entreprise (associés "usufruitiers" de l'entreprise),
- **Votes** en Assemblée Générale : " 1 associé = 1 voix ",
- **Fiscalité** avantageuse : réserves et participation déductibles du résultat.



Des montages juridiques différents selon :

- La forme juridique (entreprise individuelle ou société),
- La situation du ou des dirigeants (retrait total ou progressif),
- La valeur de l'entreprise et son financement,
- Le projet économique et social (futur sociétariat).

... quelque soit la nature de l'activité (commerciale, artisanale...)



Les schémas juridiques envisageables

- Cession du **fonds de commerce** à une SCOP créée à cet effet (SARL ou SA),
- **Transformation de société** en SCOP et retrait du cédant,
- **Location-gérance** du fonds emportant transfert du personnel puis cession du fonds ultérieurement.



Les étapes de la transmission

- **Mise en relation** avec le cédant et identification de ses attentes,
- **Diagnostic** (projet éco, social, financier...) et **évaluation**,
- **Convaincre** les salariés de l'intérêt du projet coopératif,
- Identifier un **leader légitime** (interne ou externe),
- Recherche des **financements** adaptés,
- Formalisation **juridique**,
- **Accompagnement** des repreneurs salariés,
- **Suivi** dans la durée.



Le réseau SCOP Entreprises

- **Étudie** avec les conseils de l'entreprise la solution adaptée à chaque situation,
- **Accompagne** le cédant et conseille les salariés repreneurs au bénéfice mutuel des 2 parties,
- **Coordonne** l'intervention des spécialistes : avocats, notaires, comptables, experts du métier...
- **Propose** les financements adaptés au montage retenu.



Présentation d'un cas de reprise par les salariés

- Présentation de l'entreprise
- Le montage financier
- Le montage juridique



Présentation de l'entreprise

- SARL à l'IS, 2 époux associés
- Activité : paysagiste (Création en 1975)
- Chiffre d'affaires : 1080 K€
- Effectif : 12 personnes
- Fonds propres : 200 K€
- Résultat (après rémunération gérant) : 90 K€
- Valorisation (Immobilier inscrit à l'actif de la SARL) : 670 K€ + 60 K€ comptes courants,
- Pas de leader en interne : recrutement nécessaire



Le montage financier

Plan de financement : 763 000 K€

- Apport 11 salariés + nouveau dirigeant : 100 K€ dont (34 K€ issus de prêts)
 - Titres participatifs (7 ans) : 150 K€ (quasi fonds propres)
 - Prêt du réseau SCOP : 50 K€ / 5 ans
 - Prêt France Active : 150 K€ / 5 ans
 - Prêts bancaires MT : 200 K€ / 7 ans, garantis à 50% (sans caution personnelle salariés)
 - Crédit vendeur : 110 K€ sur 3 ans
- + Ligne court terme : 50 K€



Le montage juridique

- Embauche du futur dirigeant : 2 mois avant réalisation de l'opération,
- Assemblée Générale Extraordinaire de transformation en SA SCOP,
- Paiement du prix grâce aux financements sollicités (*montage qui aboutit au rachat des parts par la société elle-même sans nécessiter de société holding*),
- Montage ouvre droit à l'exonération des plus-values pour les cédants,
- Pas de droits d'enregistrement sur parts pour les repreneurs,
- Réduction d'impôts pour souscription au capital.



En conclusion

La reprise d'entreprises par les salariés sous forme coopérative est une Solution d'avenir pour répondre aux enjeux de la transmission pour les prochaines années.

En effet, faute de repreneurs, certains départs en retraite risquent d'entraîner des cessations d'activité (licenciements ,...)

TOUTEFOIS, céder aux salariés suppose :

- ANTICIPATION

- PREPARATION

- ACCOMPAGNEMENT....



Pour plus d'informations

Retrouvez-nous sur le salon :

- **Scop Entreprises** : 02.99.35.19.00

Sites web : www.scop-ouest.coop – www.scop.coop

- **Ordre Régional des Experts comptables** : 02.99.83.37.37

Site web : www.bretagne.experts-comptables.fr